

nationaux ont mené leur action au cours de la crise du marché des changes de l'été 1992. L'étude contient, en premier lieu, une définition précise des intervenants. Leur nombre est assez restreint : 30 à 50 banques (et une poignée de maisons de courtage de titres) tiennent le marché des changes des devises clés. Cette forte concentration se retrouve dans les deux principaux centres financiers de la planète. A Londres, 43 % et, à New York, 40 % des transactions étaient réalisées par les dix plus grosses banques. Celles-ci interviennent également par leur département fiduciaire, au nom et à la demande de leurs clients.

Les *Hedge Funds* occupent une place particulière, qui a été soulignée dans la crise des marchés des changes des étés 1992 et 1993. Malgré leur dénomination, dont la traduction est d'ailleurs discutée, ces firmes (celle appartenant à Georges Soros est la plus connue publiquement) pratiquent la spéculation en utilisant un fort levier, mettant à profit les faibles contrôles réglementaires auxquels elles sont soumises. Bien que ne disposant à l'époque « que » de 10 milliards de dollars de capital, ce sont elles qui ont été à l'origine des attaques portées contre les monnaies du SME en 1992 et 1993. Elles ont allumé la mèche, avant que les « gros bataillons » formés par les investisseurs institutionnels n'interviennent, et à leur suite les trésoreries des groupes industriels. En effet, l'étude du FMI cite les FMN parmi les acteurs importants ; en soulignant que « les opérations de change des trésoreries des groupes sont vues [par ceux-ci] de façon croissante comme des centres de profit » (FMI, 1993, p. 5). Le FMI, pas plus qu'aucune autre autorité monétaire, ne peut chiffrer le montant des sommes engagées, et ne se donne les moyens de le faire. Sur un marché totalement déréglementé, on ne publie plus que ce qui est nécessaire au soutien de la cotation en Bourse des actions.

254

La financiarisation des groupes est nécessairement appelée à modifier l'ensemble de leur comportement et à accélérer la mise en cause de leur vocation industrielle. Dans l'immédiat, la rançon est l'accroissement du nombre d'« accidents » de marché, dont les cas les plus saillants ont été ceux de la firme allemande Metallgesellschaft (1,4 milliard de dollars de perte) ; le Japonais Koshima Oil (1,5 milliard), Procter and Gamble (102 millions), sans oublier les déboires de Thomson avec Altus Finance. Mais c'est le groupe japonais Sumitomo qui a subi les pertes les plus élevées connues à ce jour : plus de 2 milliards de dollars en juin 1996.



Quelques remarques sur le *corporate governance*

Depuis quelques années, le vocabulaire économique français s'est enrichi d'une nouvelle expression d'origine anglo-saxonne, le *corporate governance*, qu'on voit désormais traduite de façon approximative par «gouvernement des entreprises²». Elle désigne l'entrée dans l'organigramme de direction des groupes industriels de personnes dites «administrateurs indépendants» (ce qui laisse supposer que les membres des directoires seraient «dépendants») qui sont les représentants des fonds de pension et des fonds de placements financiers collectifs (*Mutual Funds*). Une fois en place, ces administrateurs dirigent des comités d'audit et de fixation des niveaux de salaires également «indépendants» qui doublent les structures dont le groupe industriel était précédemment doté. Les critères sont exclusivement financiers et portent sur les profits, décisifs pour la détermination du niveau des dividendes, ainsi que pour le cours des actions du groupe en Bourse. Ils traduisent des priorités patrimoniales déterminées dans un horizon de court terme. Selon un laudateur, «l'essence du *corporate governance* [serait] la question de savoir qui prendra les décisions les plus efficaces» (Pound, 1995, p. 90).

A en croire la Banque mondiale, «le court termisme provient des petits fonds de pension qui ont tendance à voter avec leurs pieds c'est-à-dire à se débarrasser des actions en les vendant», alors que, pour leur part, les grands fonds de pension s'engageraient à plus long terme (World Bank, 1994, p. 178). Cette représentation relève de la casuistique pure et simple. Les critères de rentabilité employés par les «administrateurs indépendants» et les comités qu'ils animent créent une pression en faveur d'une gestion à court terme autrement plus puissante que les signaux venant des marchés boursiers (niveau de cotation, achat ou vente du titre). Cette pression se manifeste dans l'ampleur des restructurations et des «dégraissages» d'effectifs – qui suivent leur entrée dans les directoires –, dans la politique salariale, mais aussi dans la répartition des résultats nets d'exploitation. Celle-ci se fait en faveur d'une politique de dividendes élevés, dont les gestionnaires des

2. Voir, entre autres, en français : le numéro spécial de la *Revue d'économie financière*, n° 31, 1994 ; l'étude du LEREP de Toulouse par F. Morin (1996) ; et une étude faite à HEC par B. Marois et B. Balache (1996).



fonds ont un besoin pressant permanent, tant pour faire face à leurs engagements de paiement des pensions que pour attirer de nouveaux participants. Les dépenses d'investissements, matériels et surtout immatériels, « préparatoires de l'avenir » en subissent les effets. Car l'approche est *fondamentalement rentière* : elle vise à extraire des revenus qui sont le résultat d'investissements antérieurs. Aujourd'hui, parmi les investissements les plus prisés des gestionnaires de fonds, on trouve les prises de participation dans les *entreprises récemment privatisées de secteurs d'infrastructure et de services de base*. Puisque ces entreprises sont jetées sur le marché après avoir bénéficié d'investissements importants financés par l'État et que, de surcroît, leurs dettes sont épongées avant la mise en vente des titres (c'est le sens des opérations dites de « recapitalisation », qui ne sont rien d'autre que la socialisation des pertes au dépens des contribuables et au bénéfice des futurs acheteurs), elles représentent des placements particulièrement attractifs. Les entreprises de secteurs de première nécessité (comme l'électricité, le gaz et l'eau mais aussi les transports et les télécommunications) sont à la fois des secteurs qui assurent un revenu régulier très rentable dénué de risque et où d'immenses investissements ont été faits qui pourront durer des années, voire des décennies (voir l'état des services de base de la plupart des villes américaines).

256

Les prises de participations à l'étranger et l'entrée consécutive des fonds dans les directoires sont l'un des vecteurs importants de la diffusion du « modèle anglo-saxon » de capitalisme (Albert, 1991 et 1994). La puissance financière exceptionnelle des fonds a été rappelée plus haut à propos de leurs interventions sur le marché des changes. Le tableau 10.4 donne, à titre d'exemple, les quinze plus grandes participations au capital du fonds Calpers (les enseignants de l'État de Californie). On y trouve des holdings financiers et des banques où les participations permettent d'influencer les décisions des firmes dont ceux-ci ont le contrôle. Mais on y trouve aussi certains des groupes industriels les plus importants d'Europe. L'influence des fonds est de plus en plus décisive dans la configuration des grandes opérations de fusions/acquisitions. Les jeux de « mécano » relèvent ici plus d'une logique financière qu'industrielle ; ils n'en sont pas moins voyants et décisifs. L'exemple de l'OPA réussie du groupe de télévision anglais Granada sur la chaîne hôtelière Forte en est un bon exemple. Si Granada a pu l'emporter face à



d'autres prétendants importants, c'est bien parce que Mercury Asset Management, le plus puissant des gestionnaires de fonds de pension anglais, qui était actionnaire majoritaire des deux groupes (avec respectivement 15 % dans Granada et 14,1 % dans Forte) a fait pencher la balance de manière décisive en sa faveur, sur la base de calculs de rentabilité effectués longtemps à l'avance. C'est Fidelity, le plus important *Mutual Fund* américain et celui qui possède le plus grand portefeuille d'actions à l'étranger, qui a joué un rôle déterminant dans la fusion de deux des plus importantes firmes de composants automobiles, le Britannique Lucas et l'Américain Varity.

Tableau 10.4
**Les quinze plus grandes participations de Calpers
 en Allemagne, au Royaume-Uni et en France
 (en millions de dollars)**

Sociétés	Pays	Valeur du marché
Glaxo Wellcome	Royaume-Uni	94,2
British Telecommunications	Royaume-Uni	88,4
British Petroleum	Royaume-Uni	86,7
HBBC Holdings	Royaume-Uni	80,6
Allianz AG Holding	Allemagne	61,1
Shell Transport and Trading	Royaume-Uni	57,0
Daimler Benz	Allemagne	56,1
Deutsche Bank	Allemagne	54,7
Veba	Allemagne	53,8
SmithKline Beeckam	Royaume-Uni	52,5
<i>Cie générale des eaux</i>	France	45,8
BAT Industries	Royaume-Uni	45,3
Bayer	Allemagne	42,3
<i>LVMH Moët Hennessy</i>	France	41,0
Mannesmann	Allemagne	39,8

Source : *The Wall Street Journal Europe*, 19 mars 1996.

L'irruption du *corporate governance* dans le paysage financier français date de juin 1995, lorsqu'une coalition d'actionnaires minoritaires « remercia » soudainement le PDG de Suez, M. Gérard Worms. L'affaire fit grand bruit à la fois parce que cette banque a longtemps représenté l'un des deux piliers fondamentaux du capitalisme français, mais aussi parce que l'absence d'élégance du



procédé signalait l'arrivée en France de méthodes propres au capitalisme anglo-saxon. L'âme de la coalition était l'UAP, principal actionnaire minoritaire de Suez, avec 6,9 % du capital. Mais deux fonds de pension américains possèdent au moins de 16 % de l'assureur français : TIAA-CREF, le principal fonds de pension des enseignants de la Nouvelle Angleterre et un fonds d'investissement de Boston, Grantham, Mayo & Van Otterloo (R. Farnetti, 1996). Le degré de pénétration des fonds anglo-saxons dans le capital des groupes français est mal connu, de sorte qu'il est difficile d'apprécier le moment où l'influence des comités d'audit et de rémunération qui y ont été créés, apparaîtra au grand jour. L'encadré ci-dessous donne le résultat d'une enquête faite début 1997. L'essentiel bien sûr, c'est que le modèle de capitalisme de cœur financier, « modèle de cités imprenables, de grande dimension, où les équipes dirigeantes ont les plus grandes difficultés à justifier les pouvoirs considérables dont elles disposent », et encore plus pour la légitimer par des résultats qui rendraient ce modèle plus attractif que le modèle de marché financier (P. Morin, 1996), rend son avenir de plus en plus problématique.

Le poids des fonds anglo-saxons dans les groupes industriels français

Les sociétés françaises cotées ont du mal à évaluer exactement le poids des fonds anglo-saxons dans leur capital. Certains de ces fonds se font connaître lorsqu'ils ont une participation significative. D'autres ne déclarent même pas les franchissements de seuils. Au total, il y a, à travers le monde, 200 à 250 institutionnels (y compris les gérants français) importants pour le marché de Paris. Exemples pour quelques groupes français de la part du capital détenue par les investisseurs étrangers :

- Schneider : 30 %
- Paribas : 33 % environ
- AGF : plus de 40 %
- Lyonnaise des eaux : 25 % à 30 %
- Pechiney : aux environs de 20 % (dont Templeton, premier actionnaire privé du groupe avec 9,6 % et Fidelity, avec plus de 6 %)
- Saint-Gobain : 33 % environ
- Lafarge : 40 %
- Usinor-Sacilor : plus de 20 %
- Rhône-Poulenc : 15 à 20 %.

Le Monde, 17 janvier 1997.



**Les échanges
commerciaux
dans le cadre
de la « mondialisation »**

11.

«Les entreprises se regroupent dans des régions où se trouvent déjà implantées des firmes analogues, où les externalités sont fortes (institutions bien implantées, ressource en matière de technologie, main-d'œuvre qualifiée, moyens de financement appropriés), et où les perspectives du marché sont bonnes. Faute de remplir ces conditions préalables indispensables, de nombreuses régions et pays en développement ne participent pas à ce processus, et il leur faudrait surmonter d'énormes obstacles pour y parvenir.»

STI Revue, n° 13, hiver 1993.

Le rôle de la libéralisation des échanges dans la mondialisation est important, mais il n'est pas celui célébré par les économistes néo-classiques. Les échanges libérés ont été intégrateurs à l'échelle de certaines parties du système international, très précisément aux pôles de la Triade. Mais lorsqu'on examine l'économie mondiale comme un tout, on constate au contraire que la libéralisation a conduit à une accentuation notable de sa polarisation, ainsi qu'à la marginalisation accrue de nombreux pays. Par ailleurs, là où les échanges libérés paraissent avoir eu un effet intégrateur, les agents véritables du processus sont surtout les FMN pour lesquelles la libéralisation a permis d'organiser comme elles l'entendaient le travail de leurs filiales ainsi que leurs relations de sous-traitance. A l'époque des frontières nationales partiellement protégées et des marchés domestiques réglementés (qui est également l'époque de l'apogée de la régulation fordiste), le capital était déjà mobile, mais, dans une certaine mesure, il était encore encadré, enserré. La libéralisation ainsi que la déréglementation, qui prolonge celle-là et en accentue les effets, lui ont rendu une liberté presque totale dans ses choix, à un moment où les nouvelles technologies élargissaient ceux-ci comme à aucune période antérieure de l'histoire du capitalisme.

Au chapitre 3, nous avons présenté les raisons justifiant le choix d'un cadre analytique qui établit la priorité de l'investissement et de la production par rapport à l'échange. L'essentiel du travail a donc été centré sur le mouvement de mise en valeur du capital dans ses différentes formes. Établir cette priorité ne signifie pas que l'étude de l'internationalisation à l'époque de la mondialisation puisse se limiter à l'examen de l'IDE, des opérations des FMN ainsi que des formes de la rivalité oligopolistique. Ces questions traitées, il est indispensable que l'analyse passe de la sphère de la production (prise dans une acception large) à celle des échanges. Le sort réservé à certains pays en raison des fondements et de l'évolution du système capitaliste se lit tout à fait clairement dans la place qui leur est assignée dans les échanges.

Ce sont surtout l'IDE et les stratégies de localisation choisies par les FMN qui commandent une fraction très importante des flux transfrontières de biens et de services, et qui contribuent fortement à façonner la structure du système des échanges. Cela ne signifie pas que le capital concentré dans le négoce ou la grande distribution ne joue pas un rôle parfois important. Mais il calque



ses opérations sur celles du capital industriel, aussi bien lorsqu'il cherche à se substituer à lui (cas des réseaux de sous-traitance mis en place par les chaînes de grands magasins) que quand il affirme sa prétention de lui faire payer cher les « services » représentés par la recherche et le transport des matières premières de base ou la commercialisation des biens finis. Même si ces empiètements ne sont guère appréciés par les groupes industriels, qui cherchent donc à intégrer ces activités lorsqu'ils le peuvent (voir chapitre 10), ils ne traduisent pas un mouvement particulier du capital-marchandise qui modifierait la configuration du commerce international.

Les facteurs façonnant le système des échanges et ses traits les plus marquants

Le système mondial des échanges résulte du jeu combiné des États et des principaux agents de l'économie capitaliste – aujourd'hui les groupes industriels et les grandes banques – agissant en réponse à la pression d'un ensemble d'opportunités (de profit) et de contraintes : économiques, politiques mais également technologiques.

La libéralisation des échanges organisée par le GATT – l'OMC aujourd'hui –, l'UE et l'ALENA ne s'est pas produite dans un monde constitué par des entités souveraines qui jouiraient d'avantages comparatifs distincts, tout en demeurant de puissance économique comparable, et qui échangeraient entre eux des produits de types différents, relevant d'un commerce interbranches. Bien au contraire. Le système mondial était fortement hiérarchisé et le reste plus que jamais, fût-ce d'une manière légèrement distincte de celle qui prévalait à l'époque de l'hégémonie exclusive des États-Unis. Lorsqu'on considère le système des échanges, il ne faut surtout pas perdre de vue qu'il porte aussi les marques de l'histoire, en particulier de la façon dont le marché mondial (l'« économie-monde » de I. Wallerstein) s'est constitué.

La manière dont la rencontre s'est faite, à partir du xv^e siècle, entre les économies marchandes européennes, déjà en transition vers le capitalisme, avec des sociétés ayant avancé beaucoup moins loin sur cette voie (par exemple la Chine impériale, et beaucoup plus tard, le Japon), mais surtout avec des civilisations ayant connu un parcours et des formes d'organisation sociale radicalement diffé-



rentes (par exemple les sociétés « précolombiennes » d'Amérique et les sociétés africaines), se lit encore dans les relations économiques internationales contemporaines. Les formes et la durée de la domination coloniale ou semi-coloniale de même que les traits de chaque formation sociale au moment où cette domination débute ont été beaucoup plus divers et variés qu'on ne le pense souvent. La capacité très variable dont les pays groupés en bloc sous l'appellation « tiers monde » ont fait preuve pour affronter les problèmes du développement capitaliste « aut centré » dans la période 1955-1975 est souvent liée à des éléments dont l'origine est ancienne. Pour prendre un exemple : indépendamment des circonstances politiques spécifiques des années cinquante et de l'aide américaine, la Corée et Taïwan étaient, par leur l'histoire et les traits de leurs formations sociales respectives, infiniment mieux préparés pour affronter le « défi du développement » (c'est-à-dire leur insertion directe dans l'ordre capitaliste mondial) que ne l'étaient les États de l'Afrique noire issus de la colonisation française ou belge.

Dans un cadre légué par l'histoire, les traits les plus saillants du système mondial des échanges sont le résultat immédiat de trois séries de facteurs. Les premiers ont été examinés au cours des chapitres précédents ; ils tiennent au processus de concentration et de centralisation du capital dans les économies capitalistes dominantes, au mouvement de l'IDÉ et aux stratégies actuelles des groupes industriels. Les deuxièmes ont trait aux changements scientifiques et techniques, sous l'angle de leurs effets sur les niveaux de productivité, sur l'organisation et la localisation de la production industrielle, sur la demande de force de travail (niveau et type de qualification) et sur la demande d'intrants à la production, produits primaires ou produits intermédiaires d'origine industrielle. Les troisièmes facteurs sont politiques. Ils comprennent, pour s'en tenir à la phase récente, le rôle des États des pays capitalistes avancés dans la constitution de blocs « régionaux » de type continental ainsi que la position que ces mêmes États ont adoptée par rapport à la dette du tiers monde. Enfin, la place des pays de l'Est dans les échanges n'est que l'une des nombreuses conséquences économiques du désastre politique et social auquel le système bureaucratique d'origine stalinienne a conduit les États et nationalités de l'ex-URSS, de l'Est de l'Europe et de l'ex-Yougoslavie.

Résumés à grands traits, les éléments les plus marquants du système mondial actuel des échanges sont les suivants :



- une tendance très nette à la formation de zones de commerce plus denses autour des trois pôles de la Triade (phénomène dit de « régionalisation » des échanges) ;
- une tendance forte à la polarisation des échanges par intensification des échanges entre les trois pôles ;
- la marginalisation accrue de tous les pays exclus de la « régionalisation » ;
- le niveau élevé désormais atteint par la part du commerce mondial qui est façonnée directement par l'IDE, commerce intrafirme, exportation des filiales, sous-traitance transfrontières ;
- l'effacement croissant (au moins pour l'instant) de la distinction entre le « domestique » et l'« étranger », la concurrence entre firmes s'exerçant avec autant de force sur les marchés « internes » de chaque pays que sur les marchés « extérieurs », du fait tant des investissements étrangers que de la libéralisation négociée des échanges ;
- enfin, en rapport direct avec cette évolution, la substitution du paradigme des avantages comparatifs, avec des « gains du commerce » considérés positifs pour tous les participants, par celui de la concurrence ou compétition internationale, où la compétitivité de chacun désigne des gagnants et des perdants.

Avant de reprendre l'examen de ces différents éléments, il faut s'interroger sur la signification de la supériorité du taux de croissance des échanges par rapport à celui des PIB.

Le taux de croissance supérieur des échanges par rapport aux PIB

Depuis la fin de la période de reconstitution du système des échanges multilatéraux, au milieu des années cinquante, le commerce mondial a connu des taux de croissance supérieurs à ceux du produit intérieur brut des pays participants aux échanges. La divergence entre les deux courbes s'est un peu atténuée à partir de la récession de 1974-1975, marquant la fin des « trente glorieuses » et le début de la période des « crises qui durent » (J. Mazier et *al.*, 1993). Mais, au cours des années quatre-vingt et au début de la décennie suivante, le commerce a repris une croissance plus rapide que celle des PIB, même si cette croissance s'est faite « en dents de



scie», même si l'IDE et, surtout, les flux de la finance globalisée ont augmenté à des taux encore plus élevés. Nous avons placé au chapitre 1 le graphique montrant l'évolution respective des taux de croissance du commerce et de la production de 1950 à 1994. Il s'agissait alors de bien cadrer le moment historique de la mondialisation. Ici, il faut examiner la signification du graphique 1.2 de façon plus précise. La divergence entre les taux de croissance respectifs du commerce et de la production n'a rien de « naturel ». Elle représente un phénomène nouveau dans l'histoire du capitalisme, dont il est important de comprendre le sens et les causes.

Au cours de la longue période d'essor allant de 1860 à 1914, le commerce international n'a pas augmenté plus vite que les produits intérieurs des pays. Ce fut pourtant la période qui a vu l'achèvement du marché mondial et le début de la situation que Paul Valéry a pu qualifier, tôt dans le xx^e siècle, comme l'« ère du monde fini ». Dans le cas des pays européens (à seulement quelques exceptions près), des États-Unis, d'une partie de l'Amérique du Sud et du Japon, le commerce international contribuait à la construction des marchés internes, mais il ne se substituait pas à eux comme support de l'accumulation du capital et de la croissance des revenus. L'organisation des échanges internes, sur la base de la séparation complète de l'agriculture et de l'industrie, de la ville et de la campagne, mais surtout au travers d'une division du travail et d'une différenciation toujours plus poussées à l'intérieur du secteur manufacturier, l'emportait sur les échanges externes. Ceux-ci permettaient aux pays de s'assurer, lorsqu'il le fallait, un approvisionnement complémentaire en ressources agricoles ou minières, de même qu'en biens de capital ou d'équipement, dont l'importation commandait pour certaines économies le rythme de l'industrialisation.

264

Pendant cette période, les échanges sont encore caractérisés pour la plupart des pays capitalistes en voie d'industrialisation par une logique de recherche et d'importation de ressources complémentaires. Ce processus est souvent sous-tendu et aidé par l'investissement international, dont le premier secteur cible a été celui des matières premières de base. La préoccupation économique principale des puissances qui se taillent un espace impérial de colonies ou semi-colonies (le cas des États-Unis) est bien la mainmise sur des réserves de matières premières stratégiques, dont le pétrole sera l'archétype.



Pendant plusieurs décennies, seul le Royaume-Uni a fait exception. « Atelier du monde », le Royaume-Uni a été le premier pays où la nécessité d'importer s'est doublée d'une contrainte tout aussi impérieuse d'exporter. Entre 1770 et 1870, il a été le seul pays capable d'inonder le marché extérieur de produits manufacturés et, par le bas prix de ses exportations, de bloquer l'industrialisation ailleurs. C'est contre les produits anglais que l'Américain Alexander Hamilton et l'Allemand Friedrich List¹ ont développé leurs théories contre l'« économie politique cosmopolitaine » du libéralisme smithien. Ils justifiaient la protection des industries naissantes à l'aide d'arguments solides relevant de l'économie industrielle, dont certains annoncent les théories de la compétitivité structurelle plus d'un siècle plus tard. A partir du début du xx^e siècle, une exigence impérative d'exporter s'affirmera en Allemagne dans les industries mécaniques lourdes. Mais dans les autres pays capitalistes d'une certaine taille, il existe tout au plus quelques branches et quelques entreprises qui connaissent une véritable contrainte à la conquête de débouchés extérieurs. A la fin du xix^e siècle, l'expansion impérialiste des États-Unis vers l'Amérique latine s'est faite pour des motifs politiques (la doctrine Monroe) et la recherche de matières premières industrielles vitales, mais en aucune manière pour s'assurer des débouchés extérieurs impératifs.

Ce n'est qu'à partir du krach de 1929 et le début de la grande crise qu'un ensemble de pays industriels voient dans l'exportation l'une des manières de suppléer à une demande interne défaillante. Ils essayent d'« exporter le chômage » vers les pays voisins, tout en élevant de fortes barrières protectionnistes chacun pour son compte. La position de Keynes est intéressante. Il est hostile à la guerre commerciale, mais il est également peu convaincu des solutions libre-échangistes à la dépression, qui sont préconisées dès cette époque par certains des dirigeants américains. Il porte un regard critique sur la voie de « développement vers l'extérieur » que le Royaume-Uni a suivie depuis des décennies, en plaçant ses revenus dans la finance au détriment de l'investissement et du

1. Alexander Hamilton (1757-1804) a été un des premiers secrétaires d'État au Commerce des États-Unis, auteur d'un célèbre *Report on Manufactures*. Friedrich List (1789-1846) était un Allemand exilé d'abord en France, puis aux États-Unis, où il a pris fait et cause pour la politique de protection de l'industrie naissante. Pour l'actualité de certaines de leurs positions, voir M. Humbert (1994).



tissu social domestiques. La politique qu'il défend, la relance interne de la demande effective, est une politique de sortie de crise mais aussi de rénovation par l'investissement. En 1944-1946, ce ne sont pas ses positions qui ont prévalu, mais celles des États-Unis, qui se trouvaient en position de dicter les chartes des principales institutions économiques internationales. Ils les ont rédigées à partir de leurs propres intérêts et des préceptes du libre-échange, même s'ils ont été forcés d'attendre plusieurs décennies avant que l'« heure du marché » ne sonne pleinement, et que l'enseignement de Keynes puisse être voué aux gémonies.

Le taux de croissance élevé des exportations dans l'immédiat après-guerre a commencé par posséder l'aspect d'un phénomène de rattrapage, qui venait corriger le protectionnisme des années trente. Entre les pays industrialisés, il a conduit à un système d'échanges fondé dès le milieu des années soixante, sur l'exploitation d'économies d'échelle, ainsi que sur le développement de spécialisations fines reposant de façon croissante sur l'assurance de trouver à l'extérieur une partie du marché nécessaire pour écouler la production.

La bifurcation des années soixante-dix

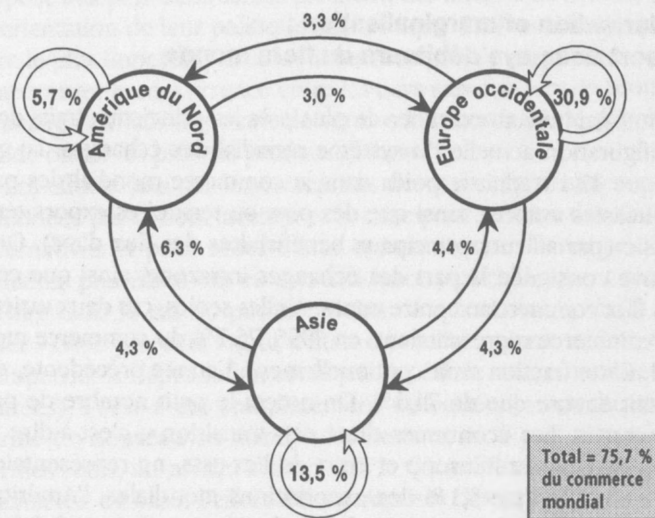
Dans la seconde moitié des années soixante-dix, ce qu'il a pu y avoir de positif dans le taux de croissance supérieur des exportations par rapport aux produits intérieurs a changé de signe. Au sein des pays industriels, la poursuite de la libéralisation, la montée de l'IDE et l'expansion des opérations des FMN ont eu pour effet de conduire d'une économie de spécialisation internationale à la formation d'un espace de concurrence où les différences entre « marché domestique » et « marché extérieur » s'estompent toujours plus.

Le régime d'économie internationale actuel peut être défini comme celui d'un « espace de concurrence diversifié, mais en voie d'unification », dans lequel la concurrence se mène de plus en plus directement entre firmes, qui ont impérativement besoin de l'ensemble de l'espace pour se déployer. Le maître mot de ce régime d'économie internationale est la « compétitivité ». Dans les marchés de biens de consommation finale en particulier, les entreprises, en dépit de la différenciation des produits, sont en situation



de concurrence directe, voire de concurrence frontale. Le succès d'une entreprise signifie de plus en plus souvent la faillite ou l'absorption d'autres firmes. Lorsque ce processus s'exerce entre pays différents, il arrive nécessairement un moment où les pays se sentent concernés. Invoquant le langage militaire, les hommes politiques et les médias parlent alors volontiers de la « mobilisation des énergies nationales » et se réfèrent à la « guerre économique » dans lequel le pays serait engagé. On est aux antipodes d'une situation où l'échange serait « source de gain pour tous les participants ». Nous reparlerons de la compétitivité et de ses ambiguïtés profondes à la fin du chapitre.

Graphique 11.1
Les échanges à l'intérieur des trois pôles de la Triade
et entre eux en 1995



Note : l'Amérique du Nord désigne les États-Unis et le Canada ; l'Europe occidentale désigne les quinze pays de l'Union européenne plus la Suisse, la Norvège et l'Islande ; huit pays d'Asie – à savoir le Japon, la Chine, Hong Kong, la Malaisie, Taiwan, la Corée du Sud, Singapour et la Thaïlande – assurent 85 % des exportations et 81 % des importations de l'Asie.

Source : Organisation mondiale du commerce, *Le Commerce international : tendances et statistiques*, 1996.



La bifurcation des années soixante-dix n'en est pas moins grande pour les pays en développement. A la suite de la récession de 1974-1975, le recours de plus en plus marqué des pays capitalistes avancés aux exportations comme ressort de la croissance s'est également fait pendant un petit moment en direction des pays en développement. Cela a représenté un autre aspect de la réponse libre-échangiste à la crise. C'est pour exporter une production devenue pléthorique autant que pour recycler les « pétrodollars » que les pays centraux du système mondial ont aidé, voire incité, les pays du tiers monde à accumuler une dette extérieure gigantesque qui allait vite devenir un insupportable fardeau.

Pour les pays dont les gouvernements et les classes dirigeantes ont sauté à pieds joints dans le piège de l'endettement externe, le prix à payer a été lourd. Comme toujours, ce sont les classes opprimées qui ont eu à le supporter en premier.

Polarisation et marginalisation : le sort des pays débiteurs du tiers monde

Il faut maintenant examiner de plus près les principaux traits de la configuration actuelle du système mondial des échanges. Le graphique 11.1 traduit le poids dans le commerce mondial des pays capitalistes avancés, ainsi que des pays ou territoires exportateurs d'Asie (par ailleurs principaux bénéficiaires des flux d'IDE). On y trouve consignée la part des échanges intrazone, ainsi que celle des flux commerciaux entre zones. A elles seules, ces deux variétés de commerce représentaient, en 1995, 75,7 % du commerce mondial. Cette fraction croît continuellement. L'année précédente, elle n'était encore que de 74,6 %. On notera le petit nombre de pays concernés. Les économies dites « en transition », c'est-à-dire les pays de l'est de l'Europe et ceux de l'ex-URSS, ne représentaient plus en 1995 que 3,1 % des exportations mondiales, l'Amérique latine (Mexique compris) 4,6 %, le Moyen-Orient 2,8 % et l'ensemble des États du continent africain 2,1 % seulement.

Le graphique 11.1 est seulement un point de départ qui suppose une analyse plus approfondie. Il n'y a plus *un seul* tiers monde ; à la suite d'un processus de différenciation interne, il y en a maintenant *plusieurs* (Coutrot et Husson, 1993). Certains se réfèrent même à l'existence d'un quart monde (Castells, 1993). L'OCDE distingue



aujourd'hui systématiquement les NPI (ou nouveaux pays industriels) d'Asie de l'ensemble des autres PED (pays en développement). Ce sont ces NPI qui concentrent dans leurs rangs les concurrents effectifs ou potentiels des pays capitalistes avancés. Ils cristallisent à leur encontre toutes les phobies concernant la « concurrence déloyale » et le *dumping* social. Mais ils constituent également des candidats potentiels à l'entrée dans l'OCDE et dans les autres clubs où les gouvernements des pays riches se réunissent.

C'est à partir de la récession américaine de 1980-1981 et des mesures prises pour défendre la pérennité des revenus rentiers du capital-argent à travers une politique de taux d'intérêt réels positifs que les PED – mais aussi les NPI d'Amérique latine fortement endettés – ont été « désignés » pour supporter, chacun selon sa catégorie, le poids de la crise mondiale. Le fardeau du service de la dette et les plans d'ajustement structurel imposés par le FMI et la Banque mondiale ont servi de cadre à un ensemble de mesures qui ont imposé aux pays débiteurs le paiement des intérêts de la dette et la réorientation de leur politique économique. L'effet combiné, peut-être le plus important mais le moins reconnu, de ces mesures a été d'accroître la concurrence entre les pays exportateurs de produits primaires en leur imposant de vendre à tout prix et de déprécier ou de casser les prix des produits de base.

Les efforts faits par les entreprises des pays capitalistes avancés talonnées par la concurrence et la crise pour trouver des sources alternatives et pour réduire leur consommation d'énergie et de matières premières ont eu une incidence particulièrement spectaculaire dans le cas du pétrole. Moins de quinze ans après le premier « choc pétrolier » (qui n'était en réalité qu'une tentative de compenser la dépréciation subie par le pétrole sur de nombreuses années), l'OPEP a été complètement disloquée, le marché transformé de nouveau en marché d'acheteurs, et le prix ramené, en termes réels, au niveau d'avant 1973. Quant aux autres matières premières de base, l'effort des entreprises des pays du « Centre » pour réduire leurs coûts d'intrants a fortement bénéficié de l'évolution scientifique et technologique.



Des substitutions de matières de base destructrices de courants d'échanges

Les pays dont l'intégration dans les échanges mondiaux s'est faite à l'époque de la domination coloniale ou semi-coloniale ouverte en tant qu'exportateurs de produits primaires, agricoles ou miniers ont été particulièrement atteints par ces développements. Ces pays sont les exemples types, mais aussi les victimes désignées, de la forme de division internationale du travail célébrée par la théorie du commerce international, ricardienne puis néoclassique. Parce que la place qui leur a été assignée dépend d'évolutions qui se jouent ailleurs et qu'elle résulte aussi d'investissements étrangers potentiellement très mobiles, la « dotation factorielle » prétendument « naturelle » de ces pays peut disparaître très vite. C'est en particulier pour caractériser leur situation que E. M. Mouhoud (1993) a forgé le terme de « déconnexion forcée ».

Tout converge pour que ces pays restent prisonniers de spécialisations rendues caduques par l'évolution des connaissances scientifiques et des technologies accumulées par les pays avancés, notamment au sein des grands groupes. En tant qu'anciens pays colonisés, héritiers d'appareils d'État créés par la puissance tutélaire, dotés d'élites dirigeantes formées à l'école du parasitisme et de la corruption, ils sont pratiquement sans moyens de défense face à de telles évolutions. À cet égard, deux domaines sont aujourd'hui particulièrement importants : la biotechnologie et les nouveaux matériaux.

Depuis leur création, à la fin du XVIII^e siècle, les industries chimiques, dont l'existence a toujours reposé sur l'activité scientifique (la R-D), ont eu comme objectif et comme raison d'être, par rapport au mouvement d'ensemble de la production capitaliste, de substituer des matières premières produites industriellement par leurs soins à des matières premières d'origine agricole. Cela a commencé par les teintures pour l'industrie textile dans la première partie du XIX^e siècle. A partir des années trente, la pétrochimie n'a eu de cesse de substituer le caoutchouc synthétique au caoutchouc naturel, ou encore les fibres synthétiques au coton et au lin. Si certaines matières premières ont pu retrouver des parts de marché, d'autres ont pratiquement disparu, et leurs producteurs avec. Dans le cas des oléagineux, le « métier » même d'un grand groupe industriel de chimie appliquée comme Unilever est de trouver des



procédés qui lui permettent de transformer en produits industriels intermédiaires ou en produits de consommation finale une large gamme de plantes oléagineuses (arachide, soja, colza, palmier, etc.). Cela lui permet ensuite de faire jouer une concurrence effrénée entre les pays producteurs.

La révolution dans la maîtrise des processus du vivant, née de la biotechnologie contemporaine, a considérablement accru ce type de possibilités. Le clonage des palmiers à huile en est un exemple : certaines des techniques relevant de la biotechnologie permettent aujourd'hui d'accroître les rendements et d'en mécaniser la cueillette. Unilever a été l'un des agents les plus actifs de ce développement et en bénéficie le premier. Actuellement, le produit de base qui a subi le contrecoup le plus fort des développements de la biotechnologie est le sucre. Il a perdu la quasi-totalité du marché de l'édulcorant industriel (entre 75 % et 80 % de la consommation totale de sucre) en faveur des substituts produits industriellement, notamment le sirop à haute teneur en fructose obtenu par un procédé enzymatique à partir d'amidons extraits du maïs. C'est un très grand groupe agroalimentaire américain, Corn Products Corporation, qui a mis au point ce procédé pour accroître ses débouchés en aval. Mais il a été suivi par des groupes sucriers tels que l'Anglais Tate and Lyle, pourtant engagé depuis plus d'un siècle dans la transformation et la commercialisation de la canne à sucre dans les Antilles britanniques. Il n'est pas étonnant que la baisse des termes de l'échange subie par les pays producteurs de produits primaires ait été particulièrement sensible en ce qui concerne les intrants agroalimentaires de base (cf. le chapitre sur la biotechnologie et les échanges internationaux *in* OCDE, 1989).

Le même mouvement est à l'œuvre dans le domaine des matières primaires minérales et métallurgiques. Ici encore, l'initiative vient des industries chimiques ou apparentées. La pétrochimie et les thermoplastiques ont proposé à l'industrie du bâtiment des matériaux moins chers et d'utilisation plus flexible. Pour les pays producteurs et exportateurs de cuivre, la substitution équivaut à la perte de leurs sources de revenus et conduit à la déconnexion. A mesure que les firmes travaillant dans le domaine des « nouveaux matériaux » offrent aux industries consommatrices de fonte et d'acier des substituts sous forme d'alliages non ferreux et de matériaux composés à base de résines de plastique, ce sont les pays exportateurs de minerai de fer qui subissent le même sort. La



responsabilité ne saurait en être imputée abstraitement à « la science et la technique », mais à un cadre déterminé de rapports sociaux et de rapports entre pays, qui, loin d'aider les pays frappés par le danger de déconnexion à gérer une transition déjà difficile, exige d'eux le paiement de la dette et leur impose la récession forcée par l'« ajustement structurel ».

Le problème de la « déconnexion forcée » ne se pose pas seulement à propos des exportations de matières premières de base. Elle peut résulter tout aussi bien de désinvestissements décidés par les grands groupes à la suite de changements technologiques venant modifier les conditions techniques et de coût de certaines délocalisations de segments de filières de production vers des pays à bas coûts de main-d'œuvre. Les théoriciens de la « nouvelle division du travail » avaient fondé leurs positions sur la double hypothèse de la possession par les pays du tiers monde d'avantages comparatifs durables fondés sur une main-d'œuvre abondante et bon marché, et de la délocalisation assez durable des segments intensifs en main-d'œuvre vers ces pays par les FMN. Les cas du textile et de l'électronique étaient souvent cités.

Les faits ont montré que la première hypothèse ne s'est vérifiée que dans la mesure où les pays en question se sont révélés capables d'acquérir et d'utiliser des techniques et des formes d'organisation du travail à peu près identiques à celles en vigueur dans les pays avancés. Dans ce cas, les pays à bas salaires sont devenus des concurrents directs et dangereux (Giraud, 1996 ; Pottier, 1996). Ailleurs, l'introduction des technologies des microprocesseurs industriels a permis soit le rapatriement d'industries, précédemment « vieilles » et intensives en main-d'œuvre, vers les pays avancés (E. M. Mouhoud, 1993 et 1996), soit la mise en place de systèmes de sous-traitance transnationalisés (selon le modèle Nike dont il a été question au chapitre 6). Les opérations des FMN sont caractérisées par la mobilité élevée des investissements, leur capacité à se redéployer constamment et, en ce qui concerne les pays du tiers monde, l'absence totale d'enracinement dans un pays donné ou d'engagement par rapport à lui. Ce sont autant de traits qui expliquent les nombreuses déconvenues subies depuis vingt ans par des PED « riches en main-d'œuvre ». Des courants d'exportation ont disparu aussi vite qu'ils étaient nés ; de prétendus « avantages comparatifs » se sont évaporés. Les FMN ont abondamment montré à quel point l'IDE primait sur les échanges.



Les rôles nombreux des FMN dans le système des échanges

Les travaux, au demeurant peu nombreux, sur les relations entre l'investissement direct et les échanges ont porté essentiellement sur le caractère substitutif ou complémentaire de l'IDE par rapport aux exportations et aux importations. Ils ont cherché à répondre à la question : l'IDE est-il créateur ou destructeur d'échanges ? Ces travaux sont généralement peu concluants ; plus exactement, ils convergent vers l'idée que l'IDE est à la fois destructeur de certains échanges (les exportations de produits finis à partir du pays d'origine de la firme qui s'internationalise) et créateur d'autres courants, dont nous allons voir la variété.

La dimension de l'IDE en tant qu'il se substitue aux exportations est indéniable. Au début des années quatre-vingt-dix, le Centre des Nations unies sur les sociétés transnationales a estimé que, dans le cas des principaux pays sources des FMN, le rapport entre les ventes faites à partir des filiales et les exportations serait de l'ordre de 1 à 1,8. Maintenant le rapport est inversé : les ventes à l'étranger sont supérieures de 20 % aux exportations mondiales. Les ventes ont lieu, soit sur le marché interne des pays d'accueil pour répondre aux contraintes de la concurrence oligopolistique, soit dans les pays voisins membres de la même zone régionale.

Dans le phénomène examiné plus haut (délocalisations suivies de relocalisations dans l'électronique ou le textile), on est en présence de situations où la destruction de courants d'échanges a succédé à leur création quinze ou vingt ans auparavant. Plutôt que de poser la question du caractère substitutif ou complémentaire de l'IDE par rapport aux échanges, il paraît donc préférable d'insister sur la manière dont les groupes industriels impriment leur marque sur la structure du commerce international.

Les FMN occupent une place dominante dans le commerce mondial. Vers 1988, des évaluations modérées estimaient que les FMN étaient impliquées dans au moins 40 % du commerce total de produits manufacturés de l'OCDE. Le développement de l'intégration industrielle transfrontières, de même que celui des flux transnationaux d'approvisionnement de produits intermédiaires propres aux firmes réseaux ont maintenant, très certainement porté ce chiffre à un niveau beaucoup plus élevé. La CNUCED a publié en 1995 le graphique ci-après qui parle de lui-même : les deux tiers du

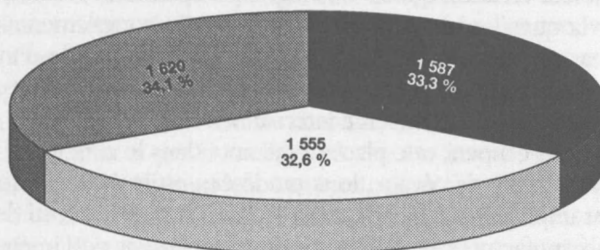


commerce mondial sont contrôlés par les STN, soit sur leur marché interne privé, soit par des relations économiques asymétriques avec d'autres entreprises.

Le tableau 11.3 présente les différentes formes d'échanges dans lesquelles les FMN sont impliquées. Les échanges de types interbranches et intrabranche sont croisés avec les échanges entre firmes indépendantes et ceux effectués au sein de l'espace propre internalisé des groupes transnationaux. On trouve les FMN dans l'ensemble des quatre cases. En tant que grandes entreprises, elles exportent depuis leur propre économie aussi bien en interbranches qu'en « intrabranche », tandis que leurs filiales font de même à partir des pays où elles sont implantées. Elles possèdent de nombreux réseaux transnationaux d'approvisionnement en produits intermédiaires. Enfin, les différentes modalités d'intégration industrielle transnationale examinées précédemment donnent lieu à un important commerce « intrafirme » ou « intragroupe » entre les filiales, de même qu'entre celles-ci et la société mère. Dans les cas où des modalités d'intégration en amont n'ont pas encore cédé le pas aux « nouvelles formes d'investissement » analysées au chapitre 4, ce seront des échanges de type interbranches. Mais, le plus souvent, les échanges « intrafirmes » résultent de modalités d'inté-

Graphique 11.2
La part des sociétés transnationales dans le commerce mondial
de marchandises et de services non financiers, 1993
(milliards de dollars et pourcentages)

274



- Exportations intrafirmes faites par des maisons mères et des filiales
- Exportations des maisons mères et des filiales vers des entreprises non affiliées
- Exportations de toutes les autres firmes

Source : UNCTAD-DYCI, *World Investment Report*, 1995, p. 193.



Tableau 11.3 Les différentes formes d'échanges auxquelles participent les FMN		
	Échanges entre firmes indépendantes	Échanges intrafirmes
Commerce interbranches	Exportations tant des sociétés mères que des filiales à des firmes indépendantes, à partir du pays d'origine de la FMN et des pays d'implantation des filiales. N.B. : une fraction des échanges interbranches Nord-Nord, ainsi qu'une partie significative du commerce Nord-Sud de ce type, dépend de très grandes sociétés de commerce spécialisées (comme dans les céréales) ou généralistes (ex. : les <i>soga sosha</i>).	Échanges intrabranches Sud-Nord effectués dans un cadre intrafirme du fait d'une intégration verticale internationale (matières premières de base, pétrole, produits agricoles et demi-produits).
Commerce intrabranché	Exportations des sociétés mères et des filiales (comme pour le commerce intrabranché). Échanges résultant de relations de sous-traitance internationale entre la société mère ou ses filiales et des firmes indépendantes (fourniture de produits intermédiaires et de biens d'équipement ; achat de composants œuvrés).	Échanges de produits intermédiaires, de biens d'équipement et de composants œuvrés entre les filiales des FMN (y compris celles dans le pays d'origine) faisant suite à des intégrations internationales horizontales ou verticales. Échanges tenant aux livraisons intrafirmes, entre filiales et sociétés mères et entre filiales, de produits finis en vue de la commercialisation finale dans différents marchés.

Source : F. Chesnais.

275

gration industrielle transnationale, qui viennent renforcer l'importance des échanges de type « intrabranché ».

Les calculs effectués par F. S. Hipple (1990) sur les statistiques du commerce extérieur américain sont ceux qui permettent l'analyse la plus systématique du phénomène. Ils montrent que, en 1988, pas moins de 99 % du commerce extérieur des États-Unis comportait la participation d'une FMN américaine ou étrangère en tant que partie à la transaction. A elles seules, les FMN américaines



Tableau 11.4
La valeur des échanges intrafirmes et leur part dans le commerce
total pour les pays qui publient ces données
(en milliards de dollars et pourcentages)

Pays	Exportations intrafirmes		Importations intrafirmes	
	Valeur	Part des exportations nationales	Valeur	Part des importations nationales
France 1993	56	34	28	18
Japon 1983	33	22	17	15
1993	92	25	33	14
Suède 1986	11	38	1	3
1994	22	38	4	9
États-Unis 1983	71	35	99	37
1993	169	36	259	43

Source : UNCTAD-DTCI, *World Investment Report*, 1996, p. 100, à partir des données publiées par les pays.

(sociétés mères plus filiales) assuraient 80 % des exportations et près de 50 % des importations des États-Unis.

En ce qui concerne le commerce intragroupe (c'est-à-dire les flux organisés au sein de l'espace propre « internalisé » de la FMN) des trois pays pour lesquels des chiffres étaient disponibles au milieu des années quatre-vingt (les États-Unis, le Royaume-Uni et le Japon), les flux de type intrafirme représentaient alors environ un tiers des échanges du secteur manufacturier. Les chiffres les plus récents incluent des données pour la France réunies grâce aux enquêtes du SSSI (1996). Le tableau 11.4 montre que les pourcentages les plus élevés de commerce intrafirme sont ceux des États-Unis, tant à l'exportation qu'à l'importation. On constate, par ailleurs, que ces chiffres sont en augmentation. Deux facteurs contribuent en particulier à ce que le chiffre des États-Unis soit particulièrement élevé à l'importation. Le premier est la forte présence des groupes japonais qui ont une préférence très nette pour l'approvisionnement à partir de leur pays d'origine². Le second est

2. Le niveau très élevé des importations captives effectuées par les groupes japonais au milieu des années quatre-vingt a entraîné des réactions défensives de la part des États-Unis. Celles-ci ont pris la forme, en particulier, de la création de normes dites de « contenu local » au niveau des plus importants États de la confédération, au mépris des règles que les États-Unis avaient imposées dans les dispositions du GATT durant les



le flux élevé de produits intermédiaires suscité par les groupes industriels américains à partir des filiales et des sous-traitants situés au Mexique.

Un autre renseignement précieux est fourni par les enquêtes régulières et détaillées du Département du commerce sur les opérations des FMN américaines, à savoir que ce sont les échanges *entre filiales* qui se sont accrus le plus rapidement au cours de la fin des années quatre-vingt et du début des années quatre-vingt-dix. Ces échanges sont caractéristiques de firmes qui organisent une division du travail de type « régional-continentale » (voir chapitre 6).

Ce type d'échanges se double de courants toujours plus importants d'approvisionnements à l'étranger, dont l'OCDE a récemment fait l'étude. « Il y a approvisionnement international (ou à l'étranger) lorsqu'une entreprise achète à une entreprise indépendante située dans un autre pays des "sous-systèmes", des composants ou des matières transformées³. » Les flux correspondants, de même que ceux résultant des échanges entre filiales dans le cadre d'une

Tableau 11.5
Approvisionnement en produits intermédiaires
dans six pays de l'OCDE :
rapport approvisionnement international/national
(en pourcentage)

	Début années 70	Milieu/fin années 70	Milieu années 80
France	21	25	38
Allemagne	n.d.	21	34
Royaume-Uni	16	32	37
Canada	34	37	50
États-Unis	7	8	13
Japon	5	6	7

Source : OCDE (1993).

années soixante-dix à l'encontre des pays en développement. En l'occurrence, ces normes n'ont pas beaucoup gêné les groupes japonais. Tout au plus ont-elles entraîné une accélération de la mise en place des réseaux d'approvisionnement de proximité, soit par la délocalisation à travers l'IDE de certains de leurs fournisseurs d'origine, soit par la création de relations locales de sous-traitance.

3. *ST Revue*, hiver 1993, p. 19.



intégration transfrontières, « sont importants car ils supposent l'échange de produits intermédiaires, et par conséquent des relations permanentes, sous une forme ou une autre, entre des entreprises manufacturières implantées dans des pays différents. Ils traduisent donc un degré d'intégration économique internationale qui en général va bien au-delà de la simple relation commerciale entre firmes indépendantes ». Le tableau 11.5 illustre la croissance des approvisionnements internationaux de produits intermédiaires.

La formation d'ensembles ou de « blocs » régionaux

Dans les années quatre-vingt, la croissance rapide du commerce mondial a reposé fortement sur l'intensification des échanges intrarégionaux, en particulier en Europe et en Asie du Sud-Est. On s'attend à ce que le processus se poursuive dans les années quatre-vingt-dix en raison de l'élargissement de l'UE et de sa transformation croissante en zone de libre-échange, de la constitution de l'ALENA, et à mesure aussi que les pays de l'Asie du Sud-Est renforcent leurs liens et réduisent le caractère fortement extraverti de leur accumulation.

La formation d'ensembles ou de « blocs » régionaux (ce qu'on nomme aujourd'hui la « régionalisation », bien que le phénomène concerne des ensembles continentaux) a été désignée par certains comme une importante menace à tout ce que le GATT serait supposé représenter. Il faut écarter cette position purement idéologique.

La « régionalisation » est le résultat combiné des stratégies d'intégration des processus de production – dont nous avons analysé les raisons (dans le chapitre 6) et les conséquences sur la structure des échanges industriels (dans ce chapitre) – et de processus proprement politiques. Dans son étude de 1992, le Centre des Nations unies sur les sociétés transnationales a proposé une distinction entre les processus d'intégration régionale à impulsion politique, dont le Marché commun et l'UE seraient l'archétype, et ceux où l'impulsion serait venue de l'IDE. Il range dans cette catégorie le début d'intégration de certains pays de l'Asie du Sud-Est, où le rôle des groupes japonais a été déterminant au départ, mais surtout l'ALENA.



Le rôle joué par les FMN, européennes aussi bien qu'extra-européennes, dans la négociation des traités de Rome puis de Maastricht et surtout dans la création de liens d'interdépendance de type industriel toujours plus contraignants, ne saurait être sous-estimé. Il rend l'opposition proposée par le Centre des Nations unies sur les sociétés transnationales entre les voies vers l'intégration moins tranchée qu'elle ne peut paraître. Mais le rôle des grands groupes a effectivement été encore plus déterminant dans le cas de l'ALENA. Le Centre présente un ensemble impressionnant de données sur la décomposition des processus productifs et la délocalisation d'opérations au Mexique par les groupes de l'automobile (General Motors et Ford) et par les grandes firmes électroniques. Il fournit des chiffres montrant l'intensité des échanges entre le Mexique et les États-Unis qui appartiennent à la catégorie qui est simultanément intrabranche et intrafirme. En 1989, 42 % des importations mexicaines ont été le fait des filiales américaines implantées au Mexique, 90 % de ces importations liées étant de type intrafirme. Dans le cas des exportations mexicaines, les chiffres correspondants sont respectivement de 27 % et de 97 %. Pour les groupes industriels américains, le traité de l'ALENA n'a fait que consacrer une intégration industrielle et des flux d'échanges qu'ils avaient mis en place eux-mêmes.

Le tableau 11.6, mis à jour par nous à partir de calculs initiaux dus à F. Sachwald, éclaire le commerce intrarégional sous deux angles différents. Lorsqu'on le lit, il faut savoir que « la part des échanges intrarégionaux dans le total des échanges d'une zone varie en fonction du degré d'intégration de la zone, alors que la part de ces échanges dans le total mondial dépend aussi de la progression des échanges de la zone relativement à celle du total ». Dans le cas des pays asiatiques, la forte augmentation de la part de leurs échanges intrazone dans le total mondial résulte de la progression des échanges entre eux et de l'augmentation de leurs exportations totales. Dans le cas de l'Europe, il en va de même, mais avec un dynamisme bien moindre. Dans le cas de l'Amérique du Nord, qui ne comprenait dans les années quatre-vingt que les États-Unis et le Canada, le recul des exportations intrarégionales entre 1986 et 1995 a traduit les grandes difficultés de la mise en œuvre de l'accord de libre-échange entre les deux pays. Mais entre 1991 et 1995, le mouvement s'inverse à la suite de l'intégration du Mexique dans l'ALENA. Dans un travail récent (1997), F. Sachwald



Tableau 11.6
Échanges intrarégionaux
 (en % du total des échanges de la zone et en %
 du commerce mondial)

Zones	Exportations intrarégionales dans le total de la zone			Exportations intrarégionales dans le total mondial		
	1986	1991	1995	1979	1989	1995
Amérique du Nord	39,1	33,0	36,0	4,6	5,3	5,7
Amérique latine	14,0	16,0	20,8	1,1	0,5	1,0
Europe occidentale	68,4	72,4	68,9	28,8	31,1	30,9
Europe centrale et ex-URSS	53,3	22,4	18,9	4,3	3,5	0,6
Asie	37,0	46,7	50,9	6,3	10,0	13,5
Afrique	5,9	6,6	10,0	0,3	0,2	0,2
Moyen-Orient	7,7	5,1	8,0	0,4	0,3	0,2

Sources : GATT 1990, 1993 et OMC, 1996.

s'attache à montrer que « s'il y a régionalisation croissante ce n'est pas nécessairement au détriment des échanges avec l'extérieur ». Cela est exact pour les échanges entre les trois pôles (voir le graphique 11.1 plus haut) mais l'est beaucoup moins pour ceux avec les pays et zones « non triadiques » pour lesquels la régionalisation au centre du système va de pair avec leur subordination accentuée.

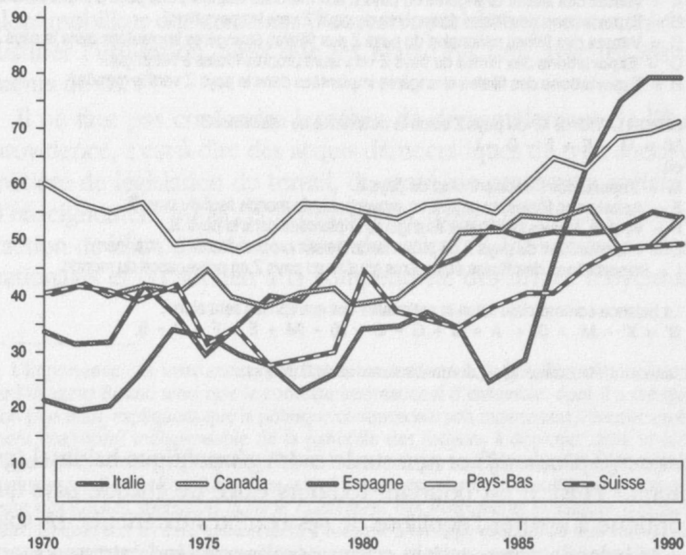
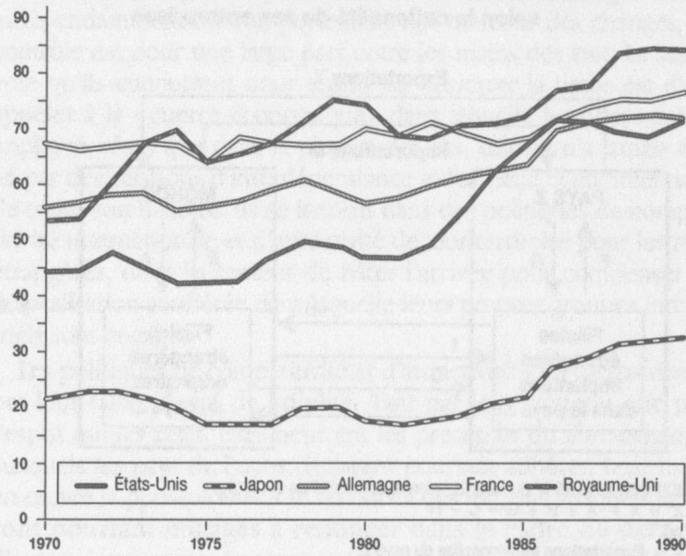
L'« impératif de la compétitivité »

L'ensemble de ces développements a eu pour effet de porter à un niveau très élevé l'indicateur le plus exact du degré d'interdépendance productive et commerciale entre pays, à savoir le taux de commerce de type « intrabranche » ou « intrasectoriel ». Comme le montre le graphique 11.7, dans le cas des pays de l'UE, cet indice se situe entre 75 % et 80 % ; dans celui des États-Unis, il s'est accru de 30 points en vingt ans pour atteindre pratiquement le même chiffre que pour les pays européens. Seul le Japon fait exception, pour un ensemble de raisons, dont le faible degré de pénétration du pays par l'IDE entrant.

Les travaux sur l'investissement direct ont également conduit, depuis un intéressant travail de D. Julius (1990), à une présentation nouvelle des balances commerciales fondée sur *la nationalité*



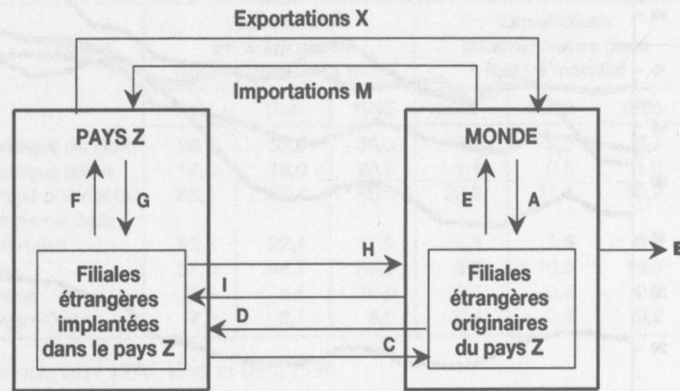
Graphique 11.7
Indices des échanges intrasectoriels, tous produits



Indices Grubel-Lloyd calculés sur crci (Rev. 2) niveau 3 chiffres ; ajustés en fonction du cumul des déséquilibres des échanges. *Source* : OCDE, banque de données ESDNA/NEXT ; Division de l'industrie, OCDE, *Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE*, Paris, 1992, p. 225.



Graphique 11.8
Évaluation de la balance commerciale d'un pays Z
selon la nationalité de ses entreprises



EXPORTATIONS X' du pays Z, selon la nationalité de ses firmes :

$$X' = X + A + B + G - C - H$$

où

- X = Exportations traditionnelles du pays Z.
- A = Ventes des filiales étrangères du pays Z aux marchés intérieurs des pays d'implantation.
- B = Exportations des filiales étrangères du pays Z vers les pays tiers.
- G = Ventes des firmes nationales du pays Z aux filiales étrangères implantées dans le pays Z.
- C = Exportations des firmes du pays Z vers leurs propres filiales à l'étranger.
- H = Exportations des filiales étrangères implantées dans le pays Z vers le monde.

IMPORTATIONS M' du pays Z selon la nationalité de ses firmes :

$$M' = M + E + F - D - I$$

où

- M = Importations traditionnelles du pays Z.
- E = Achats des filiales du pays Z en provenance du monde sauf du pays Z.
- F = Ventes locales des filiales étrangères implantées dans le pays Z.
- D = Importations du pays Z en provenance de ses propres filiales à l'étranger.
- I = Importations des filiales étrangères situées au pays Z en provenance du monde.

La balance commerciale selon la nationalité des entreprises sera alors :

$$B' = X' - M' = (X + A + B + G - C - H) - (M + E + F - D - I).$$

282

Source : T. Hatzichronoglou, document de travail de la DST/OCDE.

des actifs productifs et non sur le cadre géopolitique habituel (graphique 11.8). Il est pourtant toujours exigé de chaque pays qu'il continue à assurer l'équilibre de ses comptes extérieurs. Le solde de la balance commerciale est au nombre des indicateurs « fondamentaux » à partir desquels les « marchés financiers » exercent leur tyrannie sur les monnaies.



Les gouvernements des pays de l'OCDE, pour s'en tenir à eux, se voient donc obligés de prétendre maîtriser des échanges dont, indépendamment du comportement des marchés des changes, le contrôle est pour une large part entre les mains des FMN. La seule voie qu'ils conçoivent pour tenter de desserrer la nasse est d'en appeler à la « guerre économique » dans laquelle leur pays serait impliqué, alors que dans la plupart des cas, celui-ci n'a jamais été lié par des relations d'interdépendance industrielle et commerciale de toute son histoire. Ils se lancent dans des politiques de compétitivité internationale et d'attractivité de leur territoire pour les FMN étrangères, dont ils tentent de hâter l'arrivée pour compenser la délocalisation accélérée dans laquelle leurs propres groupes industriels sont engagés.

Les politiques de compétitivité et d'attractivité sont caractérisées par leur faible degré de lisibilité. Tant par leur contenu que par l'esprit qui les régit, elles heurtent les préceptes du libre-échange auxquels les pays de l'OCDE déclarent pourtant adhérer. Leur mise en œuvre suppose souvent le recours à des moyens auxquels ils se sont pourtant engagés à renoncer dans le cadre du GATT ou d'autres instruments internationaux. Il faut donc les maquiller ou alors mobiliser des centaines d'avocats spécialisés pour tenter d'en justifier l'utilisation, ainsi que les États-Unis font avec les instruments du GATT⁴.

Il ne faut pas confondre le début de démantèlement de l'État-providence, c'est-à-dire des acquis démocratiques de type social en matière de législation du travail, de santé, de protection sociale et d'enseignement public, et la disparition, dans les pays de l'OCDE, de l'action de l'État dans le domaine des relations économiques internationales et du soutien à la compétitivité des firmes moyennant

4. L'importance des instruments juridiques internationaux, la bataille politique autour de l'Uruguay Round ainsi que le contexte international d'ensemble, dont il a été question plus haut, expliquent que la politique commerciale soit maintenant devenue un élément constitutif indispensable de la panoplie des moyens à déployer dans le cadre d'une politique de compétitivité efficace. Il faudrait que tous les pays aient une capacité analogue à celle des États-Unis d'associer à la mise en œuvre de la politique de compétitivité des juristes spécialisés dans le maniement des instruments juridiques internationaux. Ceux-ci ont montré leur habileté à recourir à un large éventail de mesures de protection transitoires (notamment l'« antidumping » et autres mesures diverses dites « de sauvegarde ») qui ont prouvé leur utilité aussi bien dans la consolidation de potentiels industriels et technologiques particuliers que pour aider des secteurs industriels en difficulté.



Politique industrielle contre État minimal ?

Les exigences attendant à un soutien actif à l'industrie peuvent même être en conflit avec celles qui correspondent aux objectifs de démantèlement de l'État-providence, pourtant largement engagé dans beaucoup de pays. Cela est d'autant plus vrai de la base actuelle de la compétitivité industrielle qui résulte des caractéristiques spécifiques des technologies contemporaines. Cette compétitivité a trait au moins autant au montant et à la qualité des investissements immatériels, ainsi qu'à l'organisation des entreprises et leur capacité à coopérer, qu'au niveau des salaires. Dans beaucoup de pays de l'OCDE, cette contradiction est patente dans le cas de l'enseignement public à tous les niveaux et pour la recherche publique : d'un côté, les gouvernements voudraient réduire drastiquement les dépenses et affaiblir des positions institutionnelles qui ont peu de sympathie pour le néolibéralisme ; de l'autre, les avertissements se multiplient, notamment en provenance des milieux industriels, que ces mesures auront rapidement des incidences négatives sur la compétitivité. Le principal facteur qui vient effectivement fixer des limites de plus en plus sévères au niveau des investissements publics nécessaires au maintien des dimensions structurelles de la compétitivité est la crise fiscale des États et leurs difficultés à financer les dépenses préparatoires du moyen et du long terme. Cette crise fiscale est le résultat de la baisse des rentrées fiscales du fait de la récession, mais aussi de l'abaissement de l'imposition du capital en raison de la mondialisation financière. Il s'y ajoute la diminution des possibilités offertes aux États d'emprunter sans que soit « mise en doute » la valeur de la monnaie nationale aux yeux des « marchés financiers », et donc sans provoquer le déclenchement d'attaques contre celle-ci sur les marchés des changes.

284

des instruments de politique industrielle et surtout technologique. Le niveau atteint actuellement par les échanges intrabranches (graphique 11.7) signifie que le terrain sur lequel la concurrence internationale se déroule comprend désormais le *marché intérieur* des pays d'origine des firmes concurrentes. Puisqu'il en est ainsi, les politiques de compétitivité ne peuvent pas se limiter à de simples mesures de soutien aux exportations. Elles incluent un ensemble d'instruments qui sont mis en œuvre « à l'intérieur des frontières » (le fameux *agenda beyond the borders* dont les États-Unis ont obtenu la négociation dans le cadre de l'Uruguay Round, de sorte



que les questions sont maintenant sous l'autorité de l'OMC). Cette concurrence comporte des perdants et des gagnants. Elle suppose une rupture radicale avec les postulats qui fondent la théorie dominante du commerce international sans qu'il y ait beaucoup d'économistes pour l'énoncer clairement.

Seul le Royaume-Uni fait exception quant à la priorité donnée à la compétitivité industrielle. Là, le retrait de l'État s'est étendu au plan industriel et technologique avec des effets destructeurs sur le tissu industriel et social. Il faut lier ce « cas à part » au renforcement des positions du capital financier britannique et de la City londonienne dans le cadre du renforcement mondial des positions de la banque et de la finance face au capitalisme industriel dans les années quatre-vingt. Le Royaume-Uni paraît s'orienter vers un « avantage comparatif » fondé sur la position acquise par la place financière de Londres et sur ses industries de service. Il a donc opté pour la finance, mais c'est là un choix que très peu de pays capitalistes peuvent faire, même au sein de l'OCDE.

Dans pratiquement tous les autres pays de l'OCDE, les gouvernements ont jugé qu'il était impératif de contrebalancer le degré élevé d'ouverture sur l'étranger qui a suivi l'abaissement très important (et dans certains cas presque complet) des barrières tarifaires, en mobilisant et, au besoin, en développant une large panoplie d'instruments pour améliorer la compétitivité de leurs entreprises, tant à l'exportation que sur un marché interne désormais totalement ouvert à la concurrence extérieure.

Au Japon, en Allemagne, mais aussi depuis 1982 aux États-Unis (l'aile interventionniste et protectionniste de l'administration Clinton), les gouvernements et les élites politiques s'abstiennent en général d'attaquer le néolibéralisme frontalement, car il peut leur être utile politiquement à un moment ou un autre, au plan interne comme dans leurs rapports mutuels. Mais ils agissent « pragmatiquement » dans le sens de la défense ou du renforcement de leur compétitivité industrielle, puisque leur souveraineté en dépend.

Le résultat de tous ces développements n'est rien d'autre que la disparition de toutes les conditions qui sous-tendaient la théorie standard du commerce international, et en particulier l'idée qu'une division internationale du travail, marquée par des spécialisations claires et assez distinctes entre pays, assurerait à tous les pays participants un gain dans l'échange (jeu à sommes positives).



**Un régime d'accumulation
mondialisé à dominante
financière**

12.

Aujourd'hui, même les chercheurs qui sont restés les plus sceptiques ou les plus réservés par rapport aux termes de « mondialisation » ou de « globalisation » en sont venus à reconnaître que des changements qualitatifs sont intervenus dans le fonctionnement du capitalisme au niveau mondial. Au terme d'un travail collectif tout récent, B. Amable, R. Barré et R. Boyer écrivent ainsi qu'à partir « du milieu des années quatre-vingt-dix, il est de plus en plus difficile de rejeter une hypothèse longtemps récusée : les économies capitalistes contemporaines, et le système international qui les relie, connaissent des transformations majeures, qui prennent en porte à faux la plupart des constructions théoriques, anciennes comme modernes » (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 265). Sans réellement en expliciter le mécanisme, ils établissent une relation entre ces « transformations » et « le retour d'une loi de Gresham¹ » d'un type inédit, dans laquelle « le mauvais capitalisme anglosaxon, efficace dans ses réactions à court terme, mais incapable d'assurer une croissance à long terme des niveaux de vie et inégalitaire dans son principe même de fonctionnement, supplante progressivement les configurations beaucoup plus vertueuses » (*ibid.*, p. 311).

Des transformations de caractère systémique

Dans ce livre, nous avons tenté de déchiffrer les « transformations majeures » en examinant les formes particulières prises par la mondialisation du capital à partir du début des années quatre-vingt, et en étudiant leurs conséquences pour la configuration du système international. Celle-ci est comprise comme étant simultanément l'expression de rapports déterminés entre des figures spécifiques du capital (capital financier, capital industriel, capital de négoce ou de distribution hautement concentré), de même qu'entre les fractions différentes de ces différentes formes de capital (institutions financières, groupes industriels et entreprises de différentes

288

1. Sir Thomas Gresham était un expert financier de la reine Élisabeth I^{re} d'Angleterre et a formulé une constatation empirique, baptisée plus tard « loi de Gresham », selon laquelle lorsque des pièces de monnaie faites de métal différent, ou ayant un cours légal identique mais une teneur en or différente, circulaient, la « bonne monnaie » disparaissait de la circulation, parce qu'elle était thésaurisée.



dimensions et de différentes nationalité, etc.), mais aussi de rapports déterminés entre des pays.

Le rôle des appareils d'État et des gouvernements respectifs de même que la conscience précise que les classes sociales en présence dans chaque pays ont des enjeux de la mondialisation du capital – tant pour l'impulser dans la direction qui leur convient le mieux que pour y opposer leur résistance – pèsent sur la configuration du système-monde. Loin de partager les thèses sur le « dépérissement de l'État » (version néolibérale s'entend) ou sur la « fin des nations », nous avons esquissé, dans les limites de ce travail, l'analyse d'une partie des éléments qui montre à quel point le rôle de la politique a été et reste important dans la constitution du régime d'accumulation à dominante financière ; à quel point le système-monde de la « mondialisation du capital » est une totalité hiérarchisée. De même, il ne peut y avoir d'issue à la situation née de la mondialisation du capital en dehors de l'action politique, dont l'une des dimensions est la critique théorique de la réalité à laquelle nous sommes confrontés.

Les matériaux réunis dans ce livre ont été analysés en partant de l'hypothèse que nous étions en présence de mutations systémiques : les formes spécifiques de mondialisation du capital déchaînées par la libéralisation et la déréglementation des échanges, des investissements directs, et des systèmes monétaires et financiers, ont conduit à l'émergence d'un régime d'accumulation mondialisé à dominante financière. Dans la suite de ce chapitre, on trouvera une synthèse des éléments qui ont été apportés à l'appui de cette hypothèse, ainsi que l'esquisse des relations systémiques qui permettent de parler d'un régime d'accumulation constitué. Pour l'essentiel, cependant, l'analyse de ce régime d'accumulation reste à faire, ainsi que celle des contradictions et des formes de crise qui lui sont spécifiques, ou encore des formes de régulation internationale qu'il pourrait éventuellement susciter². Les éléments qui suivent ont valeur de « propos d'étape ». Ils attendent une élaboration infiniment plus approfondie, exigeant un travail collectif.

2. Sur l'absence de régulation au sein du système international à l'époque de la mondialisation, on consultera J. Adda (1996, t. 2, chap. v et vi).



La reconstitution d'un capital financier « rentier » puissant sous des traits originaux

Plus de la moitié des chapitres de ce livre portent sur les activités du capital industriel hautement concentré et transnationalisé dans ses opérations. Ce n'est pourtant pas par elles qu'il faut commencer, au moment de tenter de caractériser le nouveau régime d'accumulation. La mondialisation du capital n'est pas une étape de plus dans le processus d'internationalisation du capital industriel, de sorte que ce livre n'est pas un travail de plus sur les modes d'opération et les stratégies des multinationales. Ce travail a été fait, et fort bien, par d'autres (notamment Michalet, 1986, Ruigrok et Van Tulder, 1995 et Andreff, 1996), aux travaux desquels de nombreuses références renvoient.

La détermination la plus centrale du nouveau régime d'accumulation, celle qui lui donne ses traits les plus originaux, tient à la reconstitution d'un capital financier hautement concentré, ainsi qu'à la liberté que les États lui ont rendue de se déployer internationalement à sa guise³. Du moment que les groupes industriels sont eux-mêmes des groupes financiers (à dominante industrielle), ils ne sont pas extérieurs à ces processus, mais ils n'en sont pas les principaux artisans. Les mutations dans la physionomie du grand groupe industriel transnational et dans ses modes d'opérations font partie de transformations beaucoup plus vastes. Au cœur de celles-ci se trouvent l'éclosion de formes aussi puissantes que nouvelles de concentration du capital argent (les grands fonds de collecte d'épargne et de placement financier) ainsi que le transfert vers les marchés financiers de fonctions distributives importantes et de régulations économiques étatiques essentielles.

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, la promotion assez remarquable de la sphère financière au rang de « force autonome » a eu pour conséquence d'occulter le rôle joué par les États eux-mêmes

3. Nous sommes donc assez proches de la position de J. Adda lorsqu'il écrit (1996, t. 1, p. 110) : « Ce que le concept de mondialisation souligne, par rapport à celui d'internationalisation, ce n'est pas tant le triomphe universel du capitalisme que l'émergence d'un marché mondial autorégulateur. » Marché « autorégulateur » au sens bien sûr où K. Polanyi utilise le terme, c'est-à-dire un marché qui a la prétention d'être autorégulateur, puisque la démonstration a été faite à satiété, tant conceptuellement – Marx, Keynes – que par l'expérience historique, qu'il ne l'est pas et ne *peut* pas l'être sur autre chose que des périodes transitoires d'aveuglement et d'euphorie.



dans la genèse de la « tyrannie des marchés » ; mais surtout de voiler les mécanismes au travers desquels la sphère financière, avant de pouvoir mettre en place des circuits clos de répartition interne de gains et de pertes purement financiers, se nourrit de transferts de richesses tout à fait concrets. Les capitaux qui se mettent en valeur dans la sphère financière sont nés – et continuent à naître – dans le secteur productif. La mise en valeur, ou « fructification », de la plus grande partie des ressources réelles captées par les institutions financières se fait sous la forme de placements en obligations et en actions, c'est-à-dire en titres de créances sur l'activité économique à venir.

Ces titres, dits actifs financiers, ont une double dimension fictive. Ils ont une vie propre sur les marchés secondaires de titres, où ils connaissent des processus de hausses de valeur qui ne valent qu'aussi longtemps que persistent des évaluations ou conventions entre opérateurs financiers relatives à cette valeur. Leur valeur boursière peut donc s'effondrer et n'avoir alors guère plus de valeur que des « chiffons de papier ». Tant que l'accumulation n'est pas interrompue par de graves crises secouant simultanément la production, les échanges et les marchés financiers, ou tant que n'interviennent pas des événements politiques majeurs conduisant à un moratoire, voire à la répudiation, des dettes étatiques, le capital appartenant à la catégorie « capital argent de prêt » ou « capital financier » bénéficie d'un flux de revenus nourris de ponctions « réelles » sur les revenus primaires constitués dans la production de valeurs et de richesses nouvelles. Mais, comme l'expérience des années trente l'a montré, du jour au lendemain, les créances sur l'activité future peuvent ne plus rien valoir.

Les traits spécifiques du capital financier

291

Deux traits caractérisent le capital financier. Le premier est la conviction, dont il est imprégné, que les fonds qu'il investit sous la forme d'actifs négociables sur les marchés financiers, c'est-à-dire qu'il place financièrement, ont la « propriété naturelle » de « produire des rendements ». Il est celui dont Marx a dit un jour que, pour ses détenteurs, les actifs devaient produire des revenus (dividendes et intérêts en premier lieu) « avec la même régularité que le poirier produit des poires » (*Le Capital*, III, chap. xxiv).



Le second trait, intimement lié au premier, est celui d'être porteur d'une « approche patrimoniale » (Maarek, 1997), qui développe chez les détenteurs du capital financier la propension à entretenir un stock de richesses plutôt que de prendre des risques pour l'accroître. Indépendamment des opérations « spéculatives » auxquelles il peut se livrer, le propre de ce capital est d'être situé dans des lieux et d'avoir des horizons de valorisation distincts et très éloignés de là où se déroulent les activités d'investissement, de production et de commercialisation (celles-ci assurant le bouclage indispensable du cycle de mise en valeur du capital productif). La distance n'est pas simplement physique ; elle est *idéelle*. Les institutions qui opèrent sur les marchés financiers ont leur propre représentation du monde, en commençant par celle de l'économie. Il leur faut des flux de revenus réguliers de leurs placements, des rendements sûrs au moindre coût. Les délais de maturité de la grande majorité des investissements productifs se situent totalement en dehors de leur horizon. Parmi les placements financiers, les titres de la dette publique, notamment ceux des États dont la crédibilité financière est la plus élevée, occupent une place de choix. La sécurité et la régularité des rendements font d'eux le choix par excellence des concentrations contemporaines de capital financier dont la fonction est d'assurer des flux de revenus rentiers permanents et stables.

À l'époque contemporaine, la puissance économique et sociale sans précédent acquise par ce capital tient à la place prise par les systèmes de retraites (ou « pensions ») privés, captant au profit des marchés financiers une importante épargne salariale dans les pays les plus centraux du système-monde et les plus puissants financièrement. La catégorie de capital définie par Keynes comme rentier — dont il a montré l'incompatibilité profonde avec une économie tournée vers l'investissement et l'emploi (c'est là l'un des contenus du terme « pouvoir oppresseur » qu'il emploie au dernier chapitre de la *Théorie générale*) a été qualitativement renforcée aujourd'hui par la formation et la croissance de ces fonds. Actuellement, le paiement des retraites de dizaines de millions de personnes, correspondant à des fractions significatives du PIB, s'opère au moyen de ponctions courantes sur la richesse créée, dont les marchés financiers sont les intermédiaires. Les conditions de vie matérielle de ces retraités dépendent de la santé des « marchés ». Depuis quinze ans, le paiement des retraites repose en par-



ticulier sur le régime de taux d'intérêt réel positif. Pris en otage par le capital financier, les anciens salariés sont devenus une couche sociale qui est pour l'instant « objectivement intéressée » à la pérennité de mécanismes de transferts de richesses profondément pernicieux⁴. Ces mécanismes sont à l'origine directe de la croissance en boule de neige de la dette publique, qui est le fer de lance de la destruction des systèmes de protection sociale publique et de la dislocation de la capacité d'action économique des États. Ils sont aussi à l'origine du renforcement continu de la force de frappe économique, politique et sociale des marchés financiers. Ils sont partie intégrante de l'ensemble des processus conduisant à un faible niveau d'investissement et à la dégradation accélérée des conditions du marché du travail et du rapport salarial.

Une mondialisation financière d'un type déterminé

Par étapes successives, la libéralisation financière a permis aux foyers, nouveaux ou anciens, de concentration de capital financier de se déployer dans l'ensemble des pays du globe disposant d'un marché financier. Ainsi que nous l'avons rappelé au chapitre 2, la mondialisation financière n'a pas supprimé les systèmes financiers nationaux. Elle n'a fait que les intégrer de façon « imparfaite » ou « incomplète », dans des conditions qui soumettent totalement ces systèmes aux évaluations puis aux décisions de placement et de désengagement des grands opérateurs financiers. Ceux-ci expriment à un degré extrêmement élevé la « préférence pour la liquidité » analysée par Keynes et veulent voir cette préférence satisfaite. La création des marchés secondaires d'obligations et des marchés dérivés mais aussi et surtout la liberté totale d'entrer et de sortir des marchés nationaux y ont pourvu.

La configuration des décisions (dites « arbitrages ») prises dépend de la composition des portefeuilles d'actifs des opérateurs et de l'attractivité relative de différentes formes de placement. A son tour, cette attractivité est fonction à la fois des rémunérations escomptées des placements, mais aussi de la stabilité du taux de

4. Je renvoie au travail que j'ai fait sur ce sujet pour *Le Monde diplomatique*, avril 1997.



change de la monnaie dans laquelle les placements sont faits. Garantir aux grands opérateurs les meilleures conditions de rendement, ainsi que la sécurité de leurs placements, est devenu l'axe de la politique économique des gouvernements d'à peu près tous les pays, pas seulement à la périphérie du système-monde capitaliste, mais aussi en son centre (Lordon, 1995 et 1997). Les taux de change surévalués et les taux d'intérêt élevés sont devenus pratique courante – sinon la norme en politique économique – qui perdurera jusqu'au moment où leurs impacts négatifs sur l'investissement, la production et l'emploi deviennent si manifestes que les investisseurs en tireront eux-mêmes les conclusions et amorceront leur retrait.

Désormais, tout actif financier est susceptible de faire l'objet d'opérations de « prise de bénéfice », phénomène bien connu pour les actions en Bourse après une phase de hausse, mais qui tend à s'étendre à d'autres compartiments du marché. Les ventes d'obligations d'État faites en décembre 1994 à Mexico n'ont pas toutes été le résultat d'une « panique », pas plus qu'elles n'ont occasionné des pertes. La même chose est vraie pour les ventes faites sur les marchés boursiers asiatiques, à partir de la crise du bhat thaïlandais en juillet 1997. Les krachs auxquels ces ventes ont conduit traduisent la grande fragilité des places concernées, ainsi que le caractère largement artificiel des taux de change établis pour assurer, ensemble avec les taux d'intérêt, le rendement « attractif » des placements. Mais, pour les grands opérateurs, il ne s'agissait chaque fois que d'un redéploiement « normal » après la venue à échéance ou l'entrée dans une zone de risques de placements ayant permis auparavant, sur de nombreux mois, d'engranger de très beaux bénéfices.

294

Le capital industriel dans la phase de l'accumulation à dominante financière

La montée en puissance de la sphère financière et la place prise par les approches « patrimoniales », porteuses de visions du monde essentiellement « rentières », ont eu des effets de plus en plus marqués sur les opérations du capital industriel. Elles ont conforté le contexte, qui n'est pas seulement français mais celui de



la majorité des pays de l'OCDE, où « le désir d'entreprendre recule pour laisser place à la volonté de se désengager, qui prend la forme d'une *course à la sécurité financière* » (Maarek, 1997, p. 5, souligné dans l'original).

Plusieurs grandes études américaines, comprenant notamment le rapport du MIT *Made in America* (Derdostulous, 1989) et l'étude coordonnée par M. Porter sous le titre *Capital Disadvantage* (1992), ont stigmatisé ce qu'ils ont nommé le *short-termism* (la vision bornée à court terme) : expression qui désigne les effets nocifs exercés sur l'investissement productif, tant matériel qu'immatériel (R-D, formation), par les critères et les délais de valorisation très courts imposés par les marchés financiers et souvent aggravés par l'entrée massive de fonds de pension dans la propriété du capital. Mais les mécanismes de propagation vers l'industrie des priorités et des critères de la finance sont en fait nombreux, complexes et interconnectés. Si le modèle anglo-saxon a pu gagner du terrain si rapidement dans les années quatre-vingt-dix aux dépens du « modèle rhénan » (M. Albert, 1991) ou des formes méso-corporatiste (japonaise) et sociale-démocrate (allemande et scandinave) de capitalisme (Amable, Barré et Boyer, 1997), c'est bien parce que la forme de propriété du capital n'est pas le seul mécanisme conduisant le capital productif à subir l'influence des priorités et des modes de valorisation du capital financier.

L'influence de la finance s'exerce d'abord par le biais du contexte général de l'activité industrielle résultant de l'endettement croissant et de la crise fiscale des États. Les fusions/acquisitions sont typiques d'une conjoncture à tonalité déflationniste, dont elles sont la conséquence en même temps qu'un facteur aggravant. Elles ont la propriété de ne pas viser l'extension de la production au moyen de la création de capacités nouvelles, mais uniquement leur restructuration avec réduction d'effectifs, ainsi que le transfert au profit du groupe acquéreur des parts de marché des groupes ou des firmes fusionnés (c'est là l'un des objectifs principaux des opérations). On assiste ainsi à un accroissement de la rentabilité du capital, parfois notable, dans le contexte d'économies pourtant en faible ou très faible croissance. Puisque les institutions financières assurent l'« ingénierie financière » particulière de ces opérations, dont elles tirent d'importantes commissions, la finance est bénéficiaire de la forme dominante de l'IDE contemporain, en même temps qu'elle en est l'une des causes.



Dans le chapitre 4, nous avons expliqué pourquoi il convenait de définir les groupes industriels comme étant à proprement parler des groupes financiers à dominante industrielle. Dans le chapitre 10, nous avons constaté leur financiarisation accélérée, en examinant les opérations qu'ils effectuent dans la sphère financière au même titre que les autres formes de capital financier. Dans les chapitres 4, 5 et 6, nous avons mis en lumière une autre dimension des traits « rentiers » des groupes industriels dont la portée est généralement sous-estimée. En raison de la concentration et de la centralisation accrues du capital résultant des fusions/acquisitions, et de la hausse générale consécutive du « degré de monopole » (au sens de M. Kalecki, 1971), on a assisté à un accroissement considérable dans les « résultats bruts d'entreprise » ou profits avant dividendes et impôts des groupes, du poids de l'élément « appropriation de fractions de valeur produites par des firmes plus petites ou plus faibles dans leur capacité de négociation ». L'émergence des « firmes réseau » est allée de pair avec un profond processus de « brouillage » des frontières entre le « profit » et la « rente » dans la formation du profit d'exploitation des groupes, ainsi que le poids croissant des opérations qui relèvent de l'appropriation de valeurs déjà créées au moyen de ponctions sur l'activité productive et le surplus d'autres entreprises.

La croissance « paradoxale » des profits et des capacités d'autofinancement des groupes industriels, dans un contexte de quasi-stagnation des économies, repose sur ces mécanismes de captation de la valeur naissant du pouvoir de monopsonie. Mais elle est fondée de façon encore plus centrale sur les modifications du rapport entre capital et travail ou rapport salarial, aspect clé de la mondialisation qui n'a été qu'effleuré dans ce livre. A des rythmes et dans des conditions qui ont fortement varié entre les pays de l'OCDE, car tous les pays n'ont pas mis en œuvre les politiques de libéralisation et de déréglementation des salaires et des conditions d'emploi aussi vite et aussi brutalement que les États-Unis et le Royaume-Uni, les groupes industriels ont tiré parti de la montée du chômage et de la reconstitution de l'« armée de réserve industrielle » pour peser sur les salaires et les conditions d'embauche, de même qu'ils ont exploité les nouvelles technologies pour imposer de nouvelles normes de travail dans les ateliers et les bureaux. Ils ont pu le faire d'autant plus facilement que la libéralisation a conduit à une forme de constitution de l'armée de réserve indus-



trielle comme « armée mondiale ». Les délocalisations, tant sous forme d'investissement direct que de sous-traitance internationale, permettent aux groupes industriels de puiser dans les réserves mondiales de main-d'œuvre de qualification diverse, sans avoir à les faire émigrer vers les métropoles, mais en s'en servant aussi pour entamer le processus d'alignement international des salaires sur les niveaux les plus bas, à qualification donnée.

Sans régime d'accumulation mondialisé, comment le « mauvais capitalisme » pourrait-il chasser le « bon » ?

Les modalités d'intégration au système international du régime d'accumulation mondialisé à dominante financière sont à la fois infiniment plus contraignantes et plus homogénéisatrices qu'elles ne l'étaient à l'époque du mode d'accumulation fordiste. Celui-ci laissait un espace permettant des « modalités différentes d'adhésion des pays au système international » (Boyer, 1986), ainsi que l'existence d'une gamme de « modèles de capitalisme », entendus comme configurations différentes d'institutions publiques et privées reposant toutes sur la propriété privée des moyens de production, mais orientées néanmoins vers des priorités spécifiques et comportant des compromis sociaux sensiblement différents. Il n'en va plus de même dans le cadre du régime nouveau, où l'espace pour la coexistence de « modèles » différents s'est progressivement réduit. Les formes d'intégration au régime d'accumulation dominant, principalement les échanges et l'internationalisation du capital industriel concentré sur le mode « multidomestique », qui étaient celles du régime d'accumulation fordiste, ont cédé le pas au profit de mécanismes situés au niveau de la finance. Ces transformations sont centrales au fonctionnement du régime d'accumulation financiarisé.

Comment le « mauvais capitalisme » pourrait-il chasser les « bons », selon l'expression de B. Amable, R. Barré et R. Boyer, sinon parce qu'il existe un régime d'accumulation qui est mondialisé selon des modalités nouvelles qui bénéficient en premier lieu au capitalisme anglo-saxon ? Sinon parce que se sont constitués ou renforcés des mécanismes propres à exercer des pressions très fortes sur les autres « modèles », dans le sens de leur alignement, c'est-à-dire de leur dislocation ? Comment le « mauvais capita-



lisme » pourrait-il chasser les « bons », sinon parce que le régime d'accumulation nouveau est constitué de sorte qu'il « sélectionne » le « mauvais capitalisme » de préférence aux autres, en faisant pencher la balance en sa faveur et au détriment des « modèles » rivaux ?

Les moyens qui mettent le « mauvais capitalisme » en position de soumettre les autres modèles à sa loi ne tombent pas du ciel. Ils ont eu pour origine ce que nous avons nommé le « coup d'État » fondateur de la « dictature des créanciers », de la « tyrannie des marchés », c'est-à-dire la politique impulsée par P. Volcker à la tête de la FED comportant simultanément une politique monétaire restrictive, une politique budgétaire laxiste, la titrisation des bons du Trésor et la garantie donnée aux capitalistes financiers, détenteurs des obligations publiques, de jouir de taux d'intérêt réels positifs. Mais ce sont l'ensemble des gouvernements des pays du G7, puis de l'OCDE, qui ont consolidé cette « dictature » en s'alignant sur les réformes américaines et en choisissant de s'endetter à des taux très élevés plutôt que d'accroître la fiscalité ou de limiter les dépenses lorsqu'il était encore temps.

La dépendance des pays à l'égard des grands investisseurs institutionnels du fait de la dette publique et des taux de change flexibles ainsi que les interpénétrations financières et patrimoniales résultant de la libéralisation des mouvements de capitaux et de l'interconnexion des marchés boursiers constituent les principaux mécanismes qui facilitent la diffusion des approches et critères de gestion du capitalisme anglo-saxon et qui assurent l'extension des priorités spécifiques du capital financier. Citons certains des mécanismes de subversion douce et de subordination consentante des grands agents des « bons capitalismes » au « mauvais » (qui l'est manifestement de moins en moins à leurs yeux) : l'entrée massive des fonds de pension anglo-saxons dans le capital et bientôt dans les directoires des groupes industriels des pays appartenant aux modèles « étatiste » et « social-démocrate » ; leur cotation à Wall Street, avec tout ce que cela implique en termes d'adoption des critères de rentabilité, ainsi que de normes et de méthodes de gestion qui permettent de les obtenir et de les mesurer ; le mouvement profond de délocalisation des groupes les plus puissants vers les États-Unis, de sorte que ces groupes sont bicéphales (Rhône-Poulenc-Rorer, Pechiney-American Can) en attendant de devenir tout simplement américains. On comprend que le *short-termism*,



loin de reculer comme l'espéraient ses critiques américains il y a peu, n'a fait que s'étendre. De même, dans chaque pays, on voit les institutions financières non bancaires (en France les groupes d'assurances) renforcer leurs positions grâce aux appuis que la mondialisation financière leur procure.

Mais les moyens qui mettent le « mauvais capitalisme » en position de soumettre les autres modèles à sa loi relèvent aussi d'une construction institutionnelle internationale consciente et bien organisée faite pour favoriser son extension, dont les États-Unis sont le principal initiateur et l'OMC et le FMI les pivots. Leur action est relayée à la fois par les partisans (qui peuvent au besoin être des partisans critiques, mais des partisans quand même...) que le modèle néolibéral à dominante financière recrute dans les pays de base des « modèles » rivaux, par l'ensemble des organisations internationales, et par les constructions institutionnelles qui ont pris essor dans les années quatre-vingt. En Europe, les contenus du traité de Maastricht, puis d'Amsterdam, en témoignent amplement.

Le propre des agents les plus actifs du nouveau régime d'accumulation, ainsi que des professionnels de haut vol à leur service – qui ne peuvent plus d'aucune façon être définis comme des intellectuels (voir E. Saïd, 1997) – est d'avoir une vision totalitaire du monde, dont la très forte capacité de coercition repose sur un éventail d'instruments un peu différent et beaucoup plus large. Les chantres du nouveau régime d'accumulation en demandent toujours plus. Ils ont obtenu la transformation du GATT en OMC, c'est-à-dire en organe placé hors de portée des processus de contrôle de la démocratie parlementaire dont les pays occidentaux se targuent ; institution qui peut déclarer à l'occasion d'une plainte les législations internes en matière de droit du travail, d'environnement et de santé publique comme contraires à la « liberté du commerce », et en demander la mise en sommeil ou l'abrogation⁵. Ils ont obtenu à Singapour un accord sur l'ouverture des marchés des télécommunications, qui va mettre le système mondialisé sous la coupe d'une demi-douzaine de grands opérateurs de réseaux, dont

5. Il est paradoxal, mais assez symptomatique, que ce soit un Américain qui ait publié la critique la plus poussée des pouvoirs abandonnés à l'OMC, ainsi que du caractère profondément antidémocratique des procédures employées pour obtenir la ratification interne du traité de Marrakech. Voir le chapitre de R. Nader et de L. Wallach, « GATT, NAFTA and the subversion of the democratic process », *in* Mander et Goldsmith, 1996.



le seul critère sera la rentabilité de tel ou tel type de demande. Maintenant, ils sont en voie d'arracher la signature d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI), destiné à en finir une fois pour toutes avec les quelques « grains de sable » qui gênent la liberté d'action totale des entreprises multinationales. Ses dispositions l'emporteront également sur le droit interne des États.

L'accumulation lente et la dépression rampante des années quatre-vingt-dix

Sans doute est-il encore trop tôt pour porter une appréciation complète sur les performances du régime d'accumulation financiarisée, mais il n'est pas interdit de jeter quelques jalons dans cette voie. Les économistes néolibéraux ont affiché la prétention de surmonter les contradictions et les blocages de l'accumulation fordiste et de relancer l'économie mondiale libérée et déréglementée sur une trajectoire de croissance rapide. Les résultats ne sont guère probants. Le ralentissement tendanciel de la croissance et la présence d'indicateurs traduisant la contraction tendancielle de l'accumulation plutôt que son élargissement laissent à penser que leurs projections ont été fondées en grande partie sur les présupposés idéologiques de la théorie néoclassique. Le choix des indicateurs pour apprécier une tendance n'est évidemment pas neutre. Il renvoie à des postulats théoriques et politiques. Le lecteur ne sera pas surpris que nous adoptions comme J. Adda (1996, t. 2) l'indicateur de croissance du produit mondial par habitant, qui est un indicateur sérieux de l'état de la production de la richesse avant que n'interviennent les conditions de sa distribution. Alors que ce taux de croissance annuelle avoisinait 4 % entre 1960 et 1973, puis tombait à 2,4 % entre 1973 et 1980, il n'est plus que de 1,2 % entre 1980 et 1993. Un autre indicateur que beaucoup d'économistes, y compris des néoclassiques comme Robert Solow, considèrent comme crucial est celui du niveau de l'investissement privé (les économistes néoclassiques accordant également une grande importance au niveau de l'épargne). Or, selon les calculs de Bosworth (1996), la courbe de l'investissement comme celle de l'épargne sont orientées à la baisse : en Europe, le niveau de l'épargne est passé, entre 1960 et 1992, de 15% à 10% du produit national net, tandis que l'investissement, parti lui aussi de 15%, tombait à 5% ; au Japon, de 1970 à 1992, l'épargne et l'invest-



tissement, qui s'établissaient chacun à près de 25 % du produit national net, ont chuté à 10 %. Le ralentissement est encore plus prononcé aux États-Unis (l'épargne ne représentait en 1992 que 8 % du produit national net, et l'investissement à peine 3 %) que dans les autres pays membres de l'OCDE, obligeant à relativiser la portée de leur conjoncture exceptionnelle, dont nous rappellerons les causes plus loin.

Sur ce fond de ralentissement tendanciel en longue période de l'accumulation, les années quatre-vingt-dix ont eu, à beaucoup d'égards, les traits d'une dépression économique rampante prolongée. Elles ont débuté par la récession de 1990-1992, dont les faits les plus saillants ont été le krach mondial de l'immobilier et le krach boursier japonais. La récession a été moins brutale que celles de 1974-1975 ou de 1980-1983, mais beaucoup plus longue et diffuse dans ses effets. Baptisée « récession financière » par ceux qui l'ont étudiée le plus soigneusement (voir en particulier M. Aglietta, 1995), elle s'est étendue lentement vers la production par le biais des faillites ou des grosses difficultés bancaires et de la paralysie des capacités de création de crédit à l'économie⁶. Au sein de l'OCDE, la reprise économique, annoncée tant de fois, ne s'est matérialisée qu'aux États-Unis. Dans le reste de l'économie mondiale, il n'y a eu d'accumulation du capital véritable, comportant une reproduction élargie et une extension des rapports de production fondés sur le salariat, qu'en Asie du Sud-Est et en Chine. Avant de se pencher sur ces exceptions et d'expliquer notamment les raisons qui ont permis aux États-Unis de se mettre temporairement « hors la crise » – sans que ce fait ne contredise l'existence d'un régime d'accumulation mondialisé –, il faut montrer de quelle manière un tel régime engendre des mécanismes qui jouent cumulativement dans un sens déflationniste et dépressif.

Des mécanismes cumulatifs à effet dépressif

Ce que nous nommons « enchaînements cumulatifs vicieux » de la mondialisation (voir le graphique 12.1 p. 303) reposent sur la rencontre et l'effet cumulé de deux grands blocs de mécanismes : ceux qui concernent le niveau et la structure de l'investissement industriel (manufacturier et services) et ceux qui ont trait aux dépenses publiques. Le rectangle vertical au centre du graphique



(en gris) a trait à l'investissement industriel privé (ou public mais à finalité immédiate de profit). C'est à partir de ce bloc de relations que prennent naissance les enchaînements cumulatifs relatifs aux effets de l'investissement sur l'emploi. Le rectangle horizontal (tracé en pointillés) a trait aux dépenses publiques et aux conséquences en chaîne de l'endettement des États, de leur dépendance à l'égard des marchés financiers et de l'impossibilité dans laquelle ils sont mis de contrecarrer les tendances de l'investissement privé et l'effet de ses impacts sur l'emploi et les composantes de la demande.

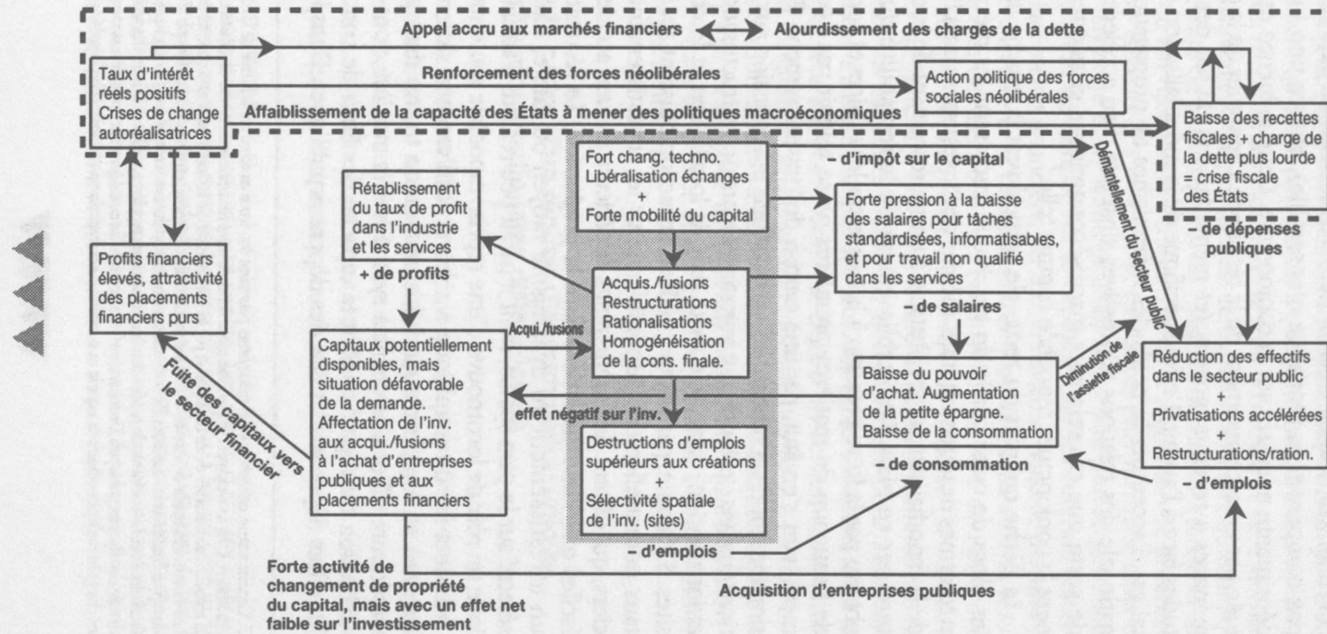
Les blocs et les flèches du rectangle vertical cherchent à traduire le fait que les destructions d'emplois industriels, très supérieures aux créations, n'est pas le seul fait d'une sorte de fatalité attribuable à « la technologie ». Elle résulte au moins autant de la mobilité d'action à peu près totale du capital industriel que des effets de la libéralisation des échanges. L'impact de ces facteurs, à son tour, est accentué par les formes que prend l'IDE. Celle-ci n'est pas synonyme de création de capacités nouvelles. C'est à coups d'acquisitions/fusions transfrontières que les grands groupes cherchent à gagner des parts de marché. L'intégration sélective de sites de production et de relations de sous-traitance situés dans plusieurs pays accroît leur capacité de réaliser des économies d'échelle et de bénéficier, mieux que les firmes plus petites, des avantages des économies d'envergure et de la « variété standardisée ».

L'ensemble de ces mécanismes affecte directement l'emploi et, partant, la demande, mais ils enclenchent aussi des processus cumulatifs qui cristallisent les traits de l'investissement contemporain. Commençons par la flèche qui part du « moins d'emplois » et voyons les relations que traduisent les blocs situés dans la partie droite du graphique. Ce sont les relations bien connues au travers desquelles la baisse des revenus du travail salarié se traduit en baisse de la consommation des ménages⁶. Le montant nettement supérieur des destructions d'emplois industriels par rapport aux créations, conjugué avec les fortes pressions à la baisse qui pèsent sur les emplois sauvés ou créés (l'élargissement significatif de

6. Pour une analyse de la récession financière voir, outre le travail de M. Aglietta (1995), le chapitre que j'ai consacré à la vulnérabilité systémique et les crises financières dans Chesnais (coordinateur, 1996).



Graphique 12.1
Les enchaînements cumulatifs « vicieux » de la mondialisation



l'éventail des salaires dans un nombre croissant de pays ne venant pas compenser la tendance d'ensemble), exerce une influence déprimante marquée sur la conjoncture. Cette influence est accentuée par un accroissement de la tendance à épargner de la part des ménages à revenus moyens (et même faibles) du fait des incertitudes face à l'avenir. L'effet spécifique de la mondialisation du capital est d'accroître le poids des mécanismes de propagation internationale des relations dépressives ainsi que d'en accélérer le jeu, de sorte que ces relations macro-économiques classiques façonnent la conjoncture mondiale comme telle.⁷

La flèche qui part du rectangle vertical vers la gauche ainsi que les blocs de cette partie du graphique traduisent les mécanismes aux termes desquels les traits mêmes de l'investissement à l'époque de la mondialisation font obstacle à un redressement de la conjoncture par ce biais. Le rétablissement de la rentabilité du capital obtenu par la forte pression à la baisse sur les salaires et sur les prix de beaucoup de matières premières ne se traduit pas nécessairement, tant s'en faut, par une reprise de l'investissement. Elle peut simplement en accentuer les traits actuels : propension aux acquisitions/fusions ; priorité aux investissements de restructuration et de rationalisation ; forte sélectivité dans la localisation et le choix des sites. S'y ajoute, par ailleurs, l'effet d'attraction puissant sur les capitaux potentiellement disponibles pour les investissements financiers, qui offrent des rendements supérieurs et, sauf accident, plus faciles que l'investissement dans la production. Le résultat net est un investissement au dynamisme moyen ou faible, hautement sélectif sur le plan spatial, dont il paraît peu réaliste d'attendre qu'il joue un rôle de locomotive d'une reprise mondiale soutenue.

La lecture du graphique s'achève par l'examen des relations internes au long rectangle horizontal qu'on trouve dans sa partie supérieure. Elles cherchent à synthétiser la manière dont la mondialisation du capital affaiblit la capacité des États de contrecarrer les effets dépressifs à l'aide des dépenses publiques. Dans le cas de

7. Certains auteurs estiment que ces mécanismes pourraient être tenus en échec par la hausse de la consommation des rentiers. C'est sous-estimer l'ampleur des mécanismes de baisse tendancielle du niveau des salaires endenchés par la mobilité internationale élevée du capital et par les opportunités qui lui sont maintenant ouvertes de puiser dans une « armée industrielle de réserve » de dimension mondiale. C'est faire peu de cas aussi du fait que le renforcement du capital financier et la « fonctionnalité » du rôle de redistribution du revenu que celui-ci s'arroge, reposent sur la crise fiscale des États. La « troisième demande » doit être en mesure de suppléer aux effets de la baisse des salaires, mais aussi de celle des dépenses publiques. De même, la « fonctionnalité » du capital financier doit inclure sa capacité à prendre en charge les multiples « fonctions » que la crise endémique du capitalisme avait forcé l'État keynésien à assumer.



beaucoup de pays, hors de l'OCDE notamment, ce n'est pas d'affaiblissement qu'il faut parler mais de destruction pure et simple.

Deux mécanismes bien connus sont à l'œuvre et se nourrissent cumulativement. Le premier est celui, pour ainsi dire automatique, qui résulte de la diminution de l'assiette de l'impôt (direct et indirect) du fait du chômage d'abord et de la stagnation de la consommation ensuite. Il s'y ajoute la tendance, plus marquée dans certains pays que dans d'autres, mais qui a une portée générale, à l'allègement de l'impôt sur le capital et sur les revenus résultant des placements financiers, du fait de l'évasion massive permise par la libéralisation et la mondialisation financières. Le second résulte de l'action des taux d'intérêt positifs dans le sens de l'alourdissement du poids budgétaire du service de la dette (la « boule de neige » de la dette). La « crise fiscale des États » n'affecte pas simplement les capacités d'intervention des États pour soutenir la demande, mais démultiplie les attaques qu'ils subissent de la part des chantres du libéralisme. Au-delà d'un certain seuil (atteint depuis longtemps dans la grande majorité des pays, à l'intérieur de l'OCDE comme à l'extérieur), la crise fiscale de l'État conjuguée avec l'effet des politiques néolibérales conduit à la réduction de l'emploi dans le secteur public et à l'accélération des privatisations et déréglementations⁸.

Dans le cadre d'un régime d'accumulation unique, des situations nationales différenciées

Ni le caractère mondial du régime d'accumulation financiarisé, ni la progression du « mauvais capitalisme » aux dépens de ceux qui le seraient moins, n'entraînent une uniformisation des conjonctures nationales. Nous sommes en présence d'une totalité différenciée, politiquement et économiquement hiérarchisée, qui est compa-

305

8. Dès que ces relations sont prises en compte, il est difficile d'accepter la thèse de l'« innocente tyrannie » des marchés financiers défendue par G. Maarek (1997, p. 57 et suiv.). Si la compréhension des mécanismes de l'arbitrage et de la prise de bénéfice (voir plus haut) paraît préférable à l'élaboration d'une théorie du « complot des marchés, l'intervention parfaitement ouverte des grands investisseurs institutionnels, qui sont les « marchés », pour appuyer toutes les mesures allant dans le sens du démantèlement de l'État, peut difficilement être caractérisée comme « innocente ».



tible avec des conjonctures nationales, ou « continentales-régionales » qui peuvent évoluer dans le court à moyen terme de façon non uniforme et distincte. Ce que G. Maarek (1997, p. 7) nomme « la nouvelle "figure" de la conjoncture, l'enlisement », en se référant à la France spécifiquement, mais aussi plus largement à d'autres pays européens, est la conjoncture d'un pays dont les choix de politique économique et de politique tout court faits depuis 1983 reviennent à subir de plein fouet l'ensemble des mécanismes représentés dans le graphique 12.1. Les grandes économies de l'Amérique latine ont connu des variantes spécifiques de conjonctures reflétant, dans le contexte de pays à structures sociales très inégalitaires, à industrialisation tardive et à insertion fragile dans la division internationale du travail, les choix de politique économique de l'époque du néolibéralisme triomphant. Ces choix sont ceux de la libéralisation et la déréglementation accélérées, la privatisation à tout crin, ainsi que d'une surévaluation grossière des monnaies nationales ancrées au dollar. Tant que l'euphorie dure, la stabilité repose sur la constitution de réserves de change artificielles nées de flux de capitaux spéculatifs attirés par l'appât des privatisations et retenus un temps par des taux d'intérêts très élevés.

Le « miracle » de la croissance du PIB et de l'emploi aux États-Unis est celui d'une conjoncture spécifique, qu'il est difficile d'absorber de la place particulière qu'ils occupent dans la configuration actuelle des rapports entre pays et entre grandes puissances. Les États-Unis ont pu ainsi exercer les privilèges résultant de leur place unique dans le système mondial pour mener une politique monétaire de liquidités au système bancaire à taux d'intérêt très bas, d'un genre qui est interdit aux pays placés sous la surveillance étroite et méfiante des « marchés ». Le rôle particulier du dollar dans le système financier et commercial mondial l'absout de la nécessité de penser en permanence à la « crédibilité » de sa monnaie. Entre 1991 et 1994, la FED a pu mener sa politique d'intérêts très bas sur l'argent au jour le jour en laissant filer son taux de change⁹. Ce n'est qu'après l'éclatement de la crise mexicaine et le plan de sauvetage de février 1995 qu'elle a dû intervenir pour rassurer les détenteurs d'actifs financiers libellés en dollars. L'assainis-

9. G. Maarek (1997, p. 49) fournit les éléments qui éclairent ce point. Il loue « le parcours sans faute de Monsieur Greenspan » et note de la part des autorités américaines



sement du système bancaire a mis fin à la pénurie du crédit bancaire et la reprise économique a suivi. Mais même dans le cas de l'économie américaine, cette reprise a eu l'allure d'une ondulation positive autour d'une tendance moyenne de la croissance, ainsi que de l'investissement dont les taux diminuent de décennie en décennie.

Le caractère fragile et largement artificiel de la reprise américaine se mesure notamment au niveau notoirement bas de l'investissement (moins de 5 % du produit national), ainsi que le caractère largement artificiel du rétablissement de la productivité (voir étude de S. Roach, 1996), à propos desquels les laudateurs du modèle anglo-saxon restent fort discrets. Dans le reste de l'OCDE, la conjoncture déflationniste, voisine de la dépression, a eu un caractère général. En raison de ses origines financières, cette conjoncture non seulement n'a pas épargné le Japon, mais a même fait de ce pays l'un des principaux foyers des tendances récessionnistes longues, alors qu'il avait précédemment été une locomotive de la croissance et le berceau – semblait-il – d'un nouveau modèle de gestion techno-industriel (le « toyotisme »). Il faut insister sur ce fait d'autant plus fortement que le Japon a bénéficié pendant les années quatre-vingt-dix, plus que toute autre économie de l'OCDE, de la croissance exceptionnelle des économies d'Asie du Sud-Est, dont les faillites industrielles coréennes, puis la crise financière et les krachs des marchés boursiers de la région, ont sans doute marqué la fin.

« Les États-Unis hors la crise », mais pour combien de temps ?

Les économies d'Asie du Sud-Est ont été les seules dont les performances en matière de formation de capital et de croissance ont été, au cours des années quatre-vingt-dix, systématiquement supérieures aux performances mondiales. Elles ont paru échapper nettement à la croissance lente qui a caractérisé les pays de l'OCDE et

307

« une grande capacité d'anticipation et un pilotage uniquement préoccupé des exigences domestiques ». Donner la politique monétaire américaine en exemple équivaut à ne pas voir dans celle-ci une manifestation de la place internationale très spéciale des États-Unis.



démentir la réalité des tendances stagnationnistes impulsées par celles-ci vers le reste du monde. La Corée du Sud, Taiwan et la Chine, en effet, sont les rares pays dans l'économie mondiale où des classes capitalistes, ou bureaucratiques-capitalistes (la Chine « populaire »), ont fait preuve d'une capacité réelle de créer une base d'accumulation propre – pour elles-mêmes et non comme agents subordonnés – dont le fondement est industriel ; elles ont fait preuve également de leur volonté de défendre ce projet en dépit de la réticence croissante des pays centraux du système, États-Unis et Japon en tête, à leur en laisser les moyens. La phase d'accumulation « facile », de « rattrapage », a pris fin pour un ensemble de raisons : l'organisation progressive de la classe ouvrière en Corée et même à Taiwan, les plans d'investissements débridés de la concurrence oligopolistique domestique entre les *chaebols* coréens, l'accentuation de la concurrence internationale dans les industries de haute technologie avec des difficultés croissantes d'accès aux technologies des groupes rivaux membres de l'oligopole mondial, mais aussi le poids croissant dans toutes les places financières « émergentes » des effets de la financiarisation et des investissements spéculatifs charriés par celle-ci. Comme toujours, c'est à partir des pays où la financiarisation des investissements a été le plus poussée et la soumission à la finance mondiale la plus forte que les chocs sont venus, avant de s'étendre à toutes les économies de la région. Dans la période qui vient, la plupart de celles-ci (la seule interrogation étant la Chine) vont donc connaître le lot commun des économies en cette fin de siècle, la principale menace pour le régime d'accumulation à dominante financière étant que leur récession ait un impact en retour sur les économies de l'OCDE. Pour les raisons rappelées plus haut, le Japon est le premier visé, mais les effets de la crise asiatique peuvent atteindre les États-Unis, tant par le biais d'une baisse des exportations que par celui du retrait d'une partie des capitaux japonais placés à Wall Street.

308

Beaucoup de chercheurs mais aussi de praticiens reconnaissent que la fragilité financière et le risque systémique financier sont le « talon d'Achille » de la mondialisation. Ils s'accordent aussi pour dire que l'épicentre de toute vraie « grande crise » financière se situera aux États-Unis. Mais celle-ci ne tombera pas « du ciel ». Même si elle commence par prendre la forme d'un éclatement de la « bulle spéculative » à Wall Street, cette crise ne sera pas unique-



ment financière dans ses origines, et encore moins bien sûr dans ses prolongements. Pour peu qu'on accepte l'hypothèse d'un régime d'accumulation auquel le capital financier « pur » contribue à imprimer un rythme lent de croissance fondée sur une formation lente de capital productif, les causes de fragilité financière ont leur racine dans l'économie réelle. L'hypertrophie de la sphère financière prise comme telle, les nombreux facteurs qui aiguïssent la concurrence à l'intérieur du secteur financier et qui obligent les opérateurs à prendre des risques accrus (le cas d'école étant la faillite de la Barings), ainsi que les chocs résultant des modalités particulières de la mondialisation financière ne participent pas seulement de la fragilité de système financier. Ces facteurs ne peuvent pas être abstraits du mouvement général de l'accumulation, dont le principal indicateur concerne le niveau et le rythme de l'investissement, ni de la configuration de la répartition du revenu à l'intérieur de chaque pays, aussi bien qu'entre pays. Beaucoup de spécialistes financiers pensent ainsi que c'est de la sphère « réelle » que vont venir les faits conduisant à une « correction sévère » du marché des actions industrielles, dont ils espèrent qu'elle ne se transformera pas en krach majeur.

Une interprétation de l'origine des profits florissants des groupes (étrangers comme américains), donc du niveau des dividendes versés, et par ricochet le niveau de quotation de leurs titres à Wall Street, a été donnée plus haut. Mais les stratégies d'accroissement des parts de marché et de centralisation de la valeur créée par de plus petites firmes, conçues pour faire face à la croissance lente et aux surcapacités chroniques, n'auront qu'un temps. Elles ne peuvent pas suppléer indéfiniment aux conséquences d'une création de valeurs ou de richesses nouvelles qui est tendanciellement inférieure aux potentialités des technologies et du montant des capacités, et qui est également insuffisante par rapport aux besoins de maintien du niveau des profits. En scrutant les résultats des groupes comme ils le font, les « marchés » ne sont pas totalement illogiques. Mais lorsqu'ils saluent les mesures de « dégraissage » et qu'ils prennent peur à l'annonce de hausses de salaires, ils ne font pas seulement preuve de cynisme, mais aussi de cécité. Ils traduisent à leur façon le piège implacable qui se referme sur le régime d'accumulation à dominante financière, celui d'être orienté vers des décisions qui font obstacle à l'accumulation, et dont le krach des marchés boursiers sera le prix à payer tôt ou tard.



La situation à la périphérie du système mondialisé

Aujourd'hui, le « développement », compris comme extension et « transplant » du « mode de développement » fordiste et de ses prolongements, ne représente plus une perspective offerte à l'ensemble des continents et pays du monde. D'une part, il n'est plus souhaité par ceux qui en étaient autrefois les agents externes ; d'autre part, on sait qu'il se heurte à des limites écologiques incontournables en tant qu'il a toujours été une extension des modes de production et de consommation établis dans les pays avancés.

Les groupes industriels des pays de la Triade ne s'intéressent aux pays extérieurs aux trois pôles que de façon très sélective. Ils le font à trois titres. Le premier est en tant que marchés, mais dans des conditions où les exportations sont redevenues l'option préférée, l'IDE devenant un choix de deuxième rang (un *second best choice*), imposé par des circonstances spécifiques dont la structure de l'IDE par pays destinataires hors OCDE donne une indication (chapitre 3). On continue à investir lorsque cette forme de présence directe sur le marché s'impose en raison de la dimension du marché et de l'importance stratégique régionale du pays (la Chine et le Brésil) ; en raison de la présence ancienne de rivaux mondiaux dont il faut contrer les stratégies localement ; ou encore de l'existence d'opportunités locales qui ne peuvent être exploitées sans investissement direct. Mais autrement, les niveaux de productivité et les réserves de capacité industrielle des pays de la Triade militent en faveur de l'exportation comme moyen privilégié de tirer partie d'un marché. L'objectif d'étendre à l'Amérique latine tout entière l'accord nord-américain de libre échange (l'ALENA) auquel le Chili va maintenant se joindre, a ce sens de la part des groupes industriels implantés aux États-Unis.

310

Les pays extérieurs à la Triade sont également requis comme source de matières premières. Tant qu'ils ne sont pas menacés par les processus de substitution analysés au chapitre 11, les pays hors de l'OCDE qui avaient commencé à s'industrialiser ont été invités à retrouver leur ancienne « vocation ricardienne » et à trouver de petites niches dans les industries de base, les minerais, l'agriculture et la pêche, en étant autorisés tout au plus à remonter les filières et à assurer eux-mêmes la transformation des matières de base. En Amérique du Sud, le Chili, brisé par la dictature de Pinochet, a été le premier à s'engager dans une voie que l'Argentine et le Brésil



ont été encouragés ou forcés à suivre. Enfin, dans les industries intensives en main-d'œuvre des mêmes pays, mais surtout dans les pays dont le seul « avantage comparatif » est leur réserve illimitée de main-d'œuvre industrielle qualifiée et à bon marché, les groupes industriels des pays avancés, qui incluent ici ceux de la grande distribution concentrée, s'intéressent aux pays hors OCDE comme base pour des opérations de sous-traitance délocalisée à très bas coûts de salaires. Il le font dans des conditions où l'accès au marché final est soigneusement contrôlé non par des barrières commerciales, mais par des barrières industrielles à l'entrée permettant le contrôle des filières par l'aval (voir la fin du chapitre 6).

Le thème de la gestion de la « pauvreté » a progressivement pris une place grandissante dans les rapports de la Banque mondiale, tandis que celui du « développement » a été mis en sourdine. Le « développement » de toutes les parties du globe est d'autant moins souhaité qu'il n'est pas possible sous la forme d'une extension mondiale des modes de production et de consommation actuels des pays avancés. On sait, depuis une décennie au moins, que sous les angles décisifs de la consommation d'énergie, des émissions de gaz dans l'atmosphère, de la pollution des eaux, des rythmes d'exploitation de nombreuses ressources naturelles qui ne sont pas, ou seulement très lentement renouvelables, etc., le « mode de développement » sur lequel les pays de l'OCDE ont construit leur niveau de vie élevé n'est pas généralisable à l'échelle de la planète. Même en tenant compte des changements dans certaines consommations survenus depuis les deux « crises pétrolières » et de l'émergence des nouvelles technologies, l'extension à la planète des formes de production, de consommation, de transport associées au capitalisme avancé est incompatible avec les possibilités et contraintes écologiques telles qu'on les mesure aujourd'hui. Les fondements du « mode de développement » du capitalisme contemporain – la primauté du marché, le profit, le « consumérisme » exacerbé par l'aiguillon de la publicité mais également recherché constamment comme base de la « relance » de l'activité industrielle, le productivisme à tout crin sans égards pour les ressources naturelles et la répartition du travail et du revenu – en fixent les limites sociales, politiques et géographiques.

Cette constatation permet de mettre les problèmes des pays riches en perspective, de même que la plupart des issues qui leur sont proposées. Conçues presque généralement, ou bien en



termes de productivité et de compétitivité extérieure accrues, ou bien de préservation des niveaux de revenus et des modes de vie acquis, les solutions proposées théorisent explicitement ou implicitement la division définitive du monde entre ceux qui pourraient continuer à utiliser les ressources comme ils l'ont toujours fait et ceux auxquels le « mode de développement » ne réserverait que le droit de voir, à l'aide des images projetées par les médias mondialisés, la manière dont les nantis vivraient. Pour l'instant, en tout état de cause, la tendance qui paraît prédominer est celle d'un système qui tend à se replier sur lui-même, qui s'installe dans le « dualisme » et dont les dirigeants, suivis par une partie assez importante de l'« opinion publique », ont entrepris de construire des remparts pour contenir les barbares aux « limes », ainsi que des barbelés autour de leurs ghettos intérieurs (Reich, 1993, p. 286).

Où le « réalisme » se situe-t-il ?

Il n'est plus besoin de décliner, pour un public francophone, les conséquences sociales du régime d'accumulation mondialisé à dominante financière. « L'horreur économique » dont ce régime est porteur a fait l'objet de dénonciations aussi passionnées que talentueuses, à commencer par le livre de V. Forrester (1996), bien qu'elle se trompe en attribuant cette horreur à la « fin du travail ». Face au régime d'accumulation à dominante financière, à la forme de mondialisation dont il est porteur, et à ses conséquences, on constate un grand désarroi. Il est plus considérable encore de la part de ceux qui n'avaient pas compris la nature du « socialisme » en URSS, ni l'ampleur des ravages du régime bureaucratique. Les syndicats sont également le plus souvent pris de court.

312

Pendant quarante ans, l'action syndicale s'est déroulée dans un cadre construit sur deux piliers. Le premier a été la pertinence et la stabilité des institutions régissant les relations capital/travail au niveau national, dont les dispositions ont traduit, dans des conditions propres à chaque pays particulier, les résultats et acquis des revendications arrachées au cours de grands combats et matérialisées très souvent dans des législations. Le second a été le succès de l'action revendicative et de la négociation salariale, appuyée par la grève lorsqu'il le fallait, dans un contexte marqué à la fois par l'expansion régulière de la masse de richesses créées et par la



quasi-inexistence pendant plusieurs décennies de toute ponction importante de la part du capital argent porteur d'intérêt. L'internationalisation du capital productif permise par la libéralisation a très sérieusement érodé le premier pilier. Le mouvement lent, voire stagnationniste, de l'investissement, de la production et de l'emploi dans le nouveau régime d'accumulation a battu en brèche le second pilier.

Du coup, sur le terrain syndical, les marges de manœuvre pour une action revendicative classique se sont réduites comme peau de chagrin. Sur le plan politique, il y a d'autant moins de place pour une politique réformiste que le choix de se soumettre aux marchés a été fait par le biais, notamment, des « critères de Maastricht », aggravés par ceux du pacte de stabilité. Depuis quinze ans, le terrain a été libre pour les approches qui se targuent de leur sérieux. Celles-ci prônent le « réalisme », ainsi que « l'adaptation » inévitable sinon souhaitable, et elles mettent celle-ci en œuvre dans leur activité pratique, syndicale et politique, gouvernementale. L'expérience des dernières années a suffisamment montré où ce réalisme conduit et en faveur de qui il joue.

C'est l'appel à ce faux « réalisme » qui doit être combattu. Le capitalisme libéralisé et mondialisé est insatiable dans ses prétentions et dans les demandes qu'il adresse aux peuples et aux gouvernements. Il suffit d'ouvrir les journaux chaque jour pour constater que les forces les plus actives de la mondialisation « en demandent toujours plus ». Mais personne n'en fait l'inventaire et la critique. La majorité de ceux à qui la parole est donnée dans la société actuelle s'emploie à saluer les formes nouvelles de la « modernité¹⁰ » et à justifier les nouvelles « adaptations » demandées. Le seul « réalisme » ne serait-il pas de recommencer à dire que le dépassement du mode de production capitaliste s'impose plus que jamais et exige que soit mis en chantier le travail collectif que la concrétisation de cette perspective suppose ?

10. Les livres de D. Harvey (1990 et 1995) sont une des rares tentatives faites pour étudier la nouvelle « modernité » en rapport avec les changements dans la configuration du capitalisme mondial, et pas seulement en relation aux changements technologiques.



- ADDA J., *La Mondialisation de l'économie (tome I et II)*, La Découverte, Paris, 1996.
- AGLIETTA M., *Macroéconomie financière*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1995.
- ALBERT M., *Capitalisme contre capitalisme*, Le Seuil, Paris, 1991.
- ALBERT M., « L'irruption du *corporate governance* », *Revue d'économie financière*, n° 21, 1994.
- AMABLE B., BARRÉ R. et BOYER R., *Les Systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris, 1997.
- AMIN S., « Mondialisation et accumulation du capital » dans AMIN S. (sous la direction de), *Mondialisation et accumulation*, L'Harmattan, Paris, 1993.
- AMIN S., *Les Défis de la mondialisation*, L'Harmattan, Paris, 1996.
- ANDREFF W., *Les Multinationales hors la crise*, Le Sycomore, Paris, 1982.
- ANDREFF W., *Les Multinationales*, La Découverte, Paris, 1990.
- ANDREFF W., *Les Multinationales globales*, La Découverte, Paris, 1996.
- ANDREFF W., *Profits et structures du capitalisme mondial*, Calmann-Lévy, Paris, 1976.
- ANTONELLI C., « Transborder data flows and the Structure and Strategies of TNCs », *The Crc Reporter*, n° 22, Nations unies, New York, 1986.
- ANTONELLI C., « The Emergence of the Network Firm », in ANTONELLI C. (ed.), *New Information Technology and Industrial Change : The Italian Case*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1988.
- ANTONELLI C., « Les nouvelles technologies de l'information et l'économie industrielle », in *Technologies de l'information et nouveaux domaines de croissance*, OCDE, Paris, 1989.
- ARCHIBUGI D. et MICHIE J., *The Globalisation of Technology : Myths and Realities*, Cambridge University Research Papers in Management Studies, 1994.
- ARTHUIS J., *Rapport d'information sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service*, Commission des finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la nation du Sénat, 1993.
- BAIN J. S., *Industrial Organisation*, John Wiley, New York, 1968.



- BAIROCH P., « Globalisation myths and realities : one century of external trade and foreign investment », (1996), in BOYER R., DRACHE D., *States against Market : The Limits of Globalisation*, Routledge, Londres, 1996.
- BARBET Ph. et BENZONI L., « Mercantilisme technologique et politiques commerciales stratégiques ; réflexions sur la localisation mondiale de l'industrie des semiconducteurs », *Revue économique*, vol. 44, n° 4, 1993.
- BARNET R. et CAVANAGH J., *Global Dreams : Imperial Corporations and the New World Order*, Simon and Schuster, New York, 1994.
- BATSCH L., *La Croissance des groupes industriels*, Economica, Paris, 1993
- BAUMOL W. et LEE K. S., « Contestable markets, trade and development », *The World Bank Observer*, janvier 1991.
- BEAUD M., « Notes sur la connaissance des groupes capitalistes », *Recherches économiques et sociales*, n° 7-8, La Documentation française, Paris, 1977.
- BEAUD M., *Le Système national/mondial hierarchisé*, La Découverte, Paris, 1987.
- BEAUD M., *L'Économie mondiale dans les années quatre-vingt*, La Découverte, Paris, 1989.
- BERTIN J.-P. et WYATTS S., *Multinationales et propriété industrielle : le contrôle de la technologie mondiale*, PUF, Paris, 1986.
- BIDET J. et TEXIER J. (sous la dir. de), *Le Nouveau Système du monde*, PUF, Paris, 1994.
- BLANCHÉ J., BARBET Ph. et BENZONI L., « Le secteur des télécommunications », in CORIAT et TADDÉI, *Entreprise France : Made in France/2*, Le Livre de poche, Paris, 1993.
- BISIGNANO J., *The Internationalisation of Financial Markets : Measurement, Benefits and Unexpected Interdependence*, Colloque de la Banque de France-Université, Paris, novembre 1993.
- BOSWORTH B. « Perspectives de l'épargne et de l'investissement », in *Vers une pénurie mondiale des capitaux : menace réelle ou pure fiction?*, OCDE, Paris, 1996.
- BOURGUINAT H., *Finance internationale*, PUF, Paris, 1992.
- BOURGUINAT H., *La Tyrannie des marchés*, Economica, Paris, 1995.



- BOYER R., *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, Paris, 1986.
- BOYER R., « Les mots et les réalités » in *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, Paris, 1986.
- BOYER R., DRACHE D. (eds), *States against Markets : The Limits of Globalisation*, Routledge, Londres, 1996.
- CANTWELL J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.
- CARTAPANIS A., *Turbulences et spéculations dans l'économie mondiale*, Economica, Paris, 1996.
- CASSON M., « Transaction costs and the theory of the multinational enterprise », in RUGMAN A., *New Theories of the Multinational Enterprise*, Croom Helm, Londres, 1982.
- CASTELLS M., « The informational economy and the new international division of labour », in *The New Global Economy in the Information Age*, The Pennsylvania University Press, 1993.
- CATINAT M., « Les industries des technologies de l'information », in CORIAT et TADDÉI, *Entreprise France : Made in France/2*, op. cit.
- CAVES R. E., « Industrial corporations : the industrial economics of foreign investment », *Économica*, août 1974.
- CHESNAIS F., « Quelques remarques sur le contexte mondial de la dette des pays en développement et la nature du capital prêté », *Tiers Monde*, numéro spécial sur la dette du tiers monde, t. xxv, n° 99, 1984.
- CHESNAIS F., « Science, technologie et compétitivité », *STI Revue*, n° 1, OCDE, Paris, 1986.
- CHESNAIS F., « Les accords de coopération technique entre firmes indépendantes », *STI Revue*, OCDE, n° 4, Paris, 1988.
- CHESNAIS F., « Accords de coopération interfirmes, dynamiques de l'économie mondiale et théorie de l'entreprise », in HUMBERT, M., *Investissement international*, Economica, Paris, 1990.
- CHESNAIS F. et SERFATI C., « L'industrie militaire, une locomotive du développement économique français », in CHESNAIS F. (sous la dir. de), *Compétitivité internationale et dépenses militaires*, CPE/Économica, Paris, 1990.
- CHESNAIS F. et SERFATI C., *L'Armement en France : genèse, ampleur et coût d'une industrie*, Nathan, Paris, 1992.



- CHESNAIS F. et SERFATI C., *Mondialisation financière et gestion des actifs par les groupes à spécialisation industrielle*, LAREA/CEREM, Paris-X, Nanterre, 1994.
- CHESNAIS F. (sous la coord. de), *La Mondialisation financière*, Syros, Paris, 1996.
- CHESNAIS F., « L'émergence d'un régime d'accumulation mondial à dominante financière », *La Pensée*, n° 309 (n° spécial sur la mondialisation), 1997.
- CEPII, *L'Économie mondiale 1994*, La Découverte, Paris, 1994.
- CHEVALLIER J. M., *L'Économie industrielle en question*, Calmann-Lévy, Paris, 1977.
- CLAIRMONTE F. F., CAVANAGH J., « Transnational corporation and services : the final frontier », *Trade and Development*, n° 5, 1984.
- CLAIRMONTE F. F., « Les services, ultimes frontières de l'expansion pour les multinationales », *Le Monde diplomatique*, janvier 1991.
- CLINE W. R., « The risk of global stagnation », in CLINE W. R., *International Economic Policy in the 1990's*, The MIT Press, Cambridge (Mass.), 1994.
- COHEN E., *Le Colbertisme high-tech, économie des télécoms et du grand projet*, Hachette, Paris, 1992.
- COHEN E., *La France hexagonale*, Fayard, Paris, 1996.
- CORLAT B., *L'Atelier et le robot : essai sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*, Christian Bourgois, Paris, 1990.
- CORLAT B. et TADDÉI D., *Entreprise France : Made in France/2*, Le Livre de poche, Paris, 1993.
- COTTA A., *La France et l'impératif mondial*, PUF, Paris, 1978.
- COUTROT T. et HUSSON M., *Les Destins du tiers monde*, Nathan, Paris, 1993.
- DE BANDT J. et PETIT P., « Compétitivité : la place des rapports industrie / services », in CORLAT et TADDÉI, *Entreprise France : Made in France/2*, op. cit.
- DE BANDT J. et GADREY J. (sous la dir. de), *Marchés de services, relations de service*, CNRS Éditions, Paris, 1994.
- DE BRUNHOFF S., *La Politique monétaire : un essai d'interprétation marxiste*, PUF, Paris, 1973.
- DE BRUNHOFF S., *L'Heure du marché : critique du libéralisme*, PUF, Paris, 1986.



- DELAPIERRE M. et MILLELLI C., « Concurrence et transferts de technologies dans l'industrie informatique mondiale », in SACHWALD, *Les Défis de la mondialisation*, Masson, Paris, 1994.
- DELAPIERRE M. et MILLELLI C., *Les Firmes multinationales : des entreprises au cœur d'industries mondialisées*, Vuibert, Paris, 1995.
- DELAPIERRE M. et MYTELKA L., « Décomposition, recombinaison des oligopoles » in *Économies et sociétés*, n° 11-12, 1988.
- DE LAUBIER J., « Les firmes européennes et l'internationalisation des services », *Économie Prospective Internationale*, 4^e trim. 1986.
- DE LAUBIER J., « La percée des services dans les investissements internationaux », *Économie prospective internationale*, 3^e trim., 1988.
- DEMBINSKI P. H., *L'Endettement international*, PUF, Paris, 1989.
- DESRANLEAU C., ETEMAD H. et SEGUIN-DULUDE L., « Control of technology in MNE's : Re-centralisation of patents », *Cahiers du CETAI*, École des hautes études commerciales, Montréal, 1988.
- DESTANNE DE BERNIS G., *Relations économiques internationales*, Dalloz, Paris, 1983.
- DICKEN P., *Global Shift : The Internationalisation of Economic Activity*, Paul Chapman, Londres, 1992.
- DOCKES P., *L'Internationale du capital*, PUF, Paris, 1975.
- DOLFUS O., *La Mondialisation*, PUF, Paris, 1996.
- DOSI G., *Technical Change and Industrial Performance*, Macmillan, Londres, 1984.
- DOSI G., FREEMAN C., NELSON R., SILVERBERG G. et SOETE L., *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres, 1988.
- DUCHESNE Y. et GIRY-DELOISON P., « Direction financière ou banque d'entreprise? », *Banque Stratégie*, déc. 1992.
- DUNNING J. H., *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin, Londres, 1981.
- DUNNING J. H., *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres, 1988.
- DUNNING J. H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Welsey Publishing Co., Wokingham (R-U), 1993.
- DURAND M.-F., LEVY J. et RETALLÉ D., *Le Monde : espaces et systèmes*, Presses de la Fondation des sciences politiques, Paris, 1992.
- DURAND J.-P. (sous la dir. de), *Vers un nouveau modèle productif?*, Syros, Paris, 1993.



- EPSTEIN G., «International capital mobility and the scope for national economic management», in BOYER R. et DRACHE D., *States against Market*, op. cit.
- ERNST D. et O'CONNOR D., *Technologie et compétition mondiale. Un « défi » pour les nouvelles économies industrialisées*, Études du Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1989.
- ERNST D. et O'CONNOR D., *Concurrence dans l'industrie électronique : l'expérience des nouvelles économies industrielles*, Études du Centre de développement de l'OCDE, Paris, 1992.
- FARNETTI R., *L'Économie britannique de 1873 à nos jours*, Armand Colin, Paris, 1994.
- FELDSTEIN M., «Global capital flows : Too little not too much», *The Economist*, 24 juin, 1995.
- FERGUSON, C.H., «Macroeconomic Variables, Sectoral Evidence and New Models of Industrial Performance», in OCDE, *Technology and Productivity*, Paris, 1991.
- FERNÉ G. (sous la dir. de), *Science, pouvoir et politique : la recherche entre marché et politique*, Autrement, Paris, 1993.
- FITOUSSI J.-P., *Le Débat interdit : monnaie, Europe, pauvreté*, Arléa, Paris, 1995.
- FLAMM K., «Semiconductors» in G. C. HUFBAUER (ed.), *Europe 1992 : An American Perspective*, The Brookings Institution, Washington D.C., 1990.
- FLORIDA R., «The globalisation of R&D : results of a survey of foreign-affiliated laboratories in the USA», *Research Policy*, n° 26, 1997.
- FMI, «International capital markets, part I. exchange rate management and international capital flows», *World Economic and Financial Surveys*, International Monetary Fund, Washington D.C., 1993.
- FMI, *International Capital Markets (Developments, Prospects, and Policy Issues)*, International Monetary Fund, Washington D.C., 1994.
- FORAY D., «Exploitations des externalités de réseau vs innovation de normalisation», *Revue d'économie industrielle*, n° 51, 1990.
- FORAY D. et FREEMAN C., *Technologie et richesse des nations*, Économica, Paris, 1992.
- FORRESTER V., *L'Horreur économique*, Fayard, Paris, 1996.



- FREEMAN C., *Technology Policy and Economic Performance : Lessons from Japan*, Pinter Publishers, Londres, 1987.
- FREEMAN C. et SOETE L., *Work for all or Mass Unemployment ?*, Pinter Publishers, Londres, 1994.
- FRÉTILLET J.-P. et VÉGLIO C., *Le GATT démystifié*, Syros, Paris, 1994.
- FUSFEL H. I., *The Technical Enterprise : Present and Future Patterns*, Ballinger, Cambridge (Mass.), 1986.
- GADREY J., *L'Économie des services*, la Découverte, Paris, 1992.
- GAFFARD J.-L., *Économie industrielle et de l'innovation*, Dalloz, Paris, 1990.
- GEREFFI G., « The organisation of buyer-driven global commodity chains : how US retailers shape overseas production networks », in GEREFFI G. et KORZENIERWICZ M., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport (Con.), 1994.
- GEOFFRON P. et RUBINSTEIN M., *La Crise financière du modèle japonais*, Économica, Paris, 1996.
- GEREFFI G., « Global production systems and the third development », in STALLINGS B. (ed.), *Global Change, Regional Response : the New International Context of Development*, Cambridge University Press, Cambridge (R-U), 1995.
- GEST, *Grappes technologiques, les nouvelles stratégies d'entreprise*, McGraw Hill, Paris, 1986.
- GONENÇ R., « De la finance pour l'industrie à l'industrie pour la financ », *Revue d'économie financière*, n° 27, 1993.
- GOTO A., « Business groups in a market economy », *European Economic Review*, vol. 19, n° 2, 1982.
- GRAHAM E.M., « Transatlantic investment by multinational firms : A rivalistic phenomenon ? », *Journal of Post-keynesian Economics*, n° 1, 1978.
- GRAHAM E. M., « Intra-industry direct foreign investment, market structure, firm rivalry and technological performance » in ERDILEK A. (ed.), *Multinationals as Mutual Invaders : Intra-Industry Direct Foreign Investment*, Croom Helm, Londres, 1985.
- GROUPE DE LISBONNE, *Limites à la concurrence*, Fondation Gulbenkian, Lisbonne, 1993.
- GUELLE F., « L'internationalisation de la R-D des grands groupes japonais », *Revue d'économie industrielle*, 1^{er} trimestre 1989.



- GUTTMAN R., *How Credit-Money Shapes the Economy : The United States in a Global System*, M. E. Sharpe, New York, 1993.
- HAGEDOORN J. et SCHAKENRAAD J., « Interfirm partnerships and cooperative strategies in core technologies » in FREEMAN C. et SOETE L., *New Explorations in the Economics of Technological Change*, Pinter Publishers, Londres, 1990.
- HAMEL G., DOZ Y. et PRAHALAD C.K., « Collaborate with your competitors – and win », *Harvard Business Review*, janvier-février 1986.
- HAMEL G. et PRAHALAD C.K. « Creating global strategic capability » in N. HOOD et J. E. VAHLNE (eds.), *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, Londres, 1990.
- HAMILL J., « Employment effects of the changing strategies of multinational enterprises », in BAILEY P. (ed.), *Multinationals and Employment : The Global Economy of the 1990' s*, ILO, Genève, 1993.
- HANLON P., *Global Airlines : Competition in a Transnational Industry*, Butterworth-Heinemann, Oxford (R-U), 1996.
- HARVEY D., *The Condition of Postmodernity*, Blackwell, Oxford (R-U), 1989.
- HARVEY D., *Justice, Nature and the Geography of Difference*, Blackwell, Oxford (R-U), 1996.
- HILFERDING R., *Le Capital financier*, 1910, pour la traduction française, Minuit, Paris, 1970.
- HIRST P. et THOMSON G., *Globalisation in Question : The International Economy and the Possibilities of Governance*, Polity Press, Cambridge (R-U), 1996.
- HOCHRAICH D., *La Chine de la révolution à la réforme*, Syros, Paris, 1995.
- HOEKMAN B. et KOSTECKI M., *The Political Economy of the World Trading System : From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford (R-U), 1995.
- HOLLINGSWORTH R. « Variété des systèmes de production nationaux et compétitivité internationale », in FORAY D. et FREEMAN C., *Technologie et richesse des nations*, op. cit., 1992.
- HUSSON M., « Contre le fétichisme de la finance », *Critique communiste*, été 1997.
- HUMBERT M., « De l'oligopole à la concurrence systémique », *Économies et sociétés*, n° 11-12, 1988.



- HUMBERT M. (à l'initiative de), *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*, Economica, Paris, 1990.
- HUMBERT M. (ed.), *The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries*, Pinter Publishers, Londres, 1993.
- HUMBERT M., « La confrontation mondiale des stratégies économiques nationales », contribution au colloque EFIQ-GDR-CNRS *La Négociation commerciale et financière internationale*, Sophia-Antipolis, juin 1994.
- HYMER S., *The International Operations of National Firms*, The MIT Press, Cambridge (Mass.), 1960.
- HYMER S. et ROWTHORN R., « Multinational corporations and international oligopoly : the non-American challenge » in KINDLEBERGER, C. P. (ed.), *The International Corporation : a symposium*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1970.
- GENTHON C., *Croissance et crise de l'industrie informatique mondiale*, Syros, Paris, 1995.
- GIRAUD P.-N., *L'Inégalité du monde, économie du monde contemporain*, Gallimard, Paris, 1996.
- IMAI K. J. et Y. Baba, « Systemic innovation and cross-border networks, transcending markets and hierarchies to create a new techno-economic system », in OCDE, *Technology and productivity*, op. cit.
- IETTO-GILLIES G., *International production : Trends, Theories, Effects*, Polity Press, Cambridge (R-U), 1992.
- JACQUEMIN A., « Comportements collusifs et accords en recherche développement », *Revue d'économie politique*, n° 1, 1987.
- JULIUS D., *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Royal Institute of Foreign Affairs, Londres, 1990.
- KALECKI M., *Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, Cambridge (R-U), 1971.
- KEBBDJIAN G., *Macroéconomie mondiale, contribution au séminaire ARC II*, CEPREMAP, Paris, déc. 1993.
- KEYNES J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936, pour l'édition française, Payot, Paris, 1949.
- KLINE S. J. et ROSENBERG N., « An overview of innovation », in *National Academy of Engineering. The Positive Sum Strategy : Harnessing Technology for Economic Growth*, The National Academy Press, Washington D.C., 1986.



- KNICKERBOCKER F. T., *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Boston (Mass.), 1973.
- KRUGMAN P., « Emerging market blues », *Foreign Affairs*, n° 2, 1995.
- LAIDI Z., *L'Ordre mondial relâché : sens et puissance après la guerre froide*, Presses de la Fondation des sciences politiques, Paris, 1993.
- LANVIN B., *Technology-based Competition : Globalisation versus Fragmentation ?*, contribution à la Conférence de Tokyo sur le « techno-globalisme » (programme TEP), février, 1990.
- LAREA (CEREM), *Les Activités de recherche en France des sociétés étrangères*, ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, Paris, octobre 1993.
- LEBORGNE D., « Équipement flexible et organisation productive : les relations industrielles au cœur de la modernisation : éléments de comparaison internationale », *Cahiers du CEPREMAP*, série orange, Paris, 1987.
- LE BOUCHER E., « Les marchés financiers contre la croissance », *Le Monde*, 25 juillet 1994.
- LE MONDE DIPLOMATIQUE, *Les Frontières de l'économie globale, Manière de voir*, n° 18, 1993.
- LORDON F., « Analyse d'un régime de politique économique : le cas de la désinflation compétitive », *Cahiers du CEPREMAP*, série orange, 1995.
- LORDON F., « Les apories de la politique économique à l'époque des marchés financiers », *Annales, histoire, sciences sociales*, 1997/1.
- LUNDVALL B. A., « Introduction », in LUNDVALL B. A. (ed.), *National Systems of Innovation — Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, Londres, 1992.
- MAAREK G., *Économie de l'enlisement : intérêt, change, emploi dans les années quatre-vingt-dix*, Economica, Paris, 1997.
- MADEUF B., LEFEVRE G. et SAVOY A. « De l'internationalisation à la globalisation de la R-D industrielle : le cas de la France », *Cahiers d'économie de l'innovation*, n° 5, L'Harmattan, Paris, 1997.
- MANDER J. et GOLDSMITH E., *The Case against Global Economy*, Sierra Club Books, San Francisco, 1996.
- MARITI P. et SMILEY R.H., « Co-operative agreements and the organisation of industry », *The Journal of Industrial Economics*, vol. 31, n° 4, 1983.



- MAROIS B. et BALACHE B., « L'information financière en direction des actionnaires », *Études du Club finance internationale de HEC*, n° 27, 1996.
- MARX K., *Le Capital, critique de l'économie politique*, Éditions sociales, Paris (édition en trois tomes), 1977.
- MATTELARD A., *La Mondialisation de la communication*, PUF, Paris, 1996.
- MATHIS J., MAZIER J. et RIVAUD-DANSET D., *La Compétitivité industrielle*, Dunod (Publications de l'IREM), Paris, 1988.
- MAZIER J. et al. *Quand les crises durent*, Economica, Paris, 1992.
- MCKINSEY, *The Global Capital Market : Supply, Demand, Pricing and Allocation*, McKinsey Financial Institutions Group, Washington D.C., 1994.
- MÉRIEUX A. et MARCHAND C., « Les marchés financiers américains », *Revue d'économie financière*, Paris, 1996.
- MICHALET C.-A., « La dimension financière du capitalisme mondial », *Euro-Crédits*, Éditions techniques, Paris, 1981.
- MICHALET C.-A., *Les Multinationales face à la crise*, IRM, Lausanne, 1985.
- MICHALET C.-A., *Le Capitalisme mondial*, PUF, Paris, 1985.
- MICHALET C.-A., *Le Drôle de drame du cinéma mondial*, La Découverte/Centre fédéral FEN, Paris, 1987.
- MICHALET C.-A., « Où en est la notion d'économie mondiale ? », in HUMBERT M., *Investissement international, op. cit.*
- MICHALET C.-A., « Globalisation, attractivité et politique industrielle », in CORIAT B. et TADDÉI D., *Entreprise France : Made in France/2, op. cit.*
- MISTRAL J., « Formation de capital et compétitivité en longue période », *Économie et Statistique*, n° 97, 1978.
- MISTRAL J., *Compétitivité du système productif et spécialisation internationale, étude préparée pour la DSTI*, OCDE, Paris, 1983.
- MORIN F., *La Structure financière du capitalisme français*, Calmann-Lévy, Paris, 1974.
- MORIN F., « Les trois pôles du cœur financier français », *Le Monde*, 8 mars 1994.
- MORIN F., « Théories du "Corporate Governance" et modèles de financement du capitalisme », *Cahiers de recherche du LEREP*, Toulouse, 1996/3.



- MOUHOUD E. M., *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris, 1993.
- MOUHOUD E. M., « Délocalisations dans les pays à bas salaires et contrainte d'efficacité productive », *Mondes en développement*, t. 24, 1996.
- MOULINE A., *L'Industrie des services informatiques*, Economica, Paris, 1996.
- MUCCHIELLI J.-L., *Les Firmes internationales, mutations et nouvelles perspectives*, Economica, Paris, 1985.
- MYTELKA L. K., « States, strategic alliances and international oligopolies : The european ESPRIT programme », in MYTELKA L. K. (ed.), *Strategic Partnerships : States, Firms and International Competition*, Pinter Publishers, Londres, 1991.
- NADER R. et WALLACH L., « GATT, NAFTA and the subversion of the democratic process », in MANDER et GOLDSMITH, *The Case against Global Economy*, op. cit., 1996.
- NELSON R.R. (ed.), *National Systems of Innovation, a Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford, 1993.
- NEWFARMER R. S., *The International Market Power of Transnational Corporations : A Case Study of the Electrical Industry*, CNUCED, Nations unies, Genève, 1978.
- O'BRIEN R., *Global Financial Integration : The End of Geography*, Pinter Publishers, Londres, 1992.
- O'CONNOR, *The Fiscal Crisis of the State*, St. Martin's Press, New York, 1973.
- OCDE, *Nouvelles Technologies : une stratégie socio-économique pour les années quatre-vingt-dix*, OCDE, Paris, 1988.
- OCDE, *Grands Programmes de R-D pour les technologies de l'information*, OCDE, Paris, 1989.
- OCDE, *Technology and Productivity : The Challenge for Economic Policy*, OCDE, Paris, 1991a.
- OCDE, *La Dimension économique en matière de technologies de l'information*, OCDE, Paris, 1991b.
- OCDE, *La Technologie et l'économie : les relations déterminantes*, OCDE, Paris, 1992a.
- OCDE, *Politiques industrielles dans les pays membres : tour d'horizon annuel, 1992*, OCDE, Paris, 1992b.
- OCDE, *Services : statistiques sur les échanges internationaux, 1970-1991*, OCDE, Paris, 1993.



- OCDE, *Revue STI*, n° 13, hiver 1993 (numéro spécial sur la mondialisation sous la direction de G. VICKERY).
- OCDE, *Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris, 1994 (rapporteur, T. Hatzichronogliou).
- OCDE, *Les Systèmes nationaux de financement de l'innovation*, OCDE, Paris, 1994 (rapporteur, J. Guinet).
- OCDE, *La Mondialisation de l'industrie : vue d'ensemble et rapports sectoriels*, OCDE, Paris, 1996.
- OCDE, *Investissements directs à l'étranger : annuaire statistique*, OCDE, Paris, 1996.
- OCDE, *Investisseurs institutionnels : annuaire statistique*, OCDE, Paris, 1997.
- OHANA K., *Les Banques de groupe en France*, PUF, Paris, 1991.
- OHMAE K., *Triad Power*, The Free Press, New York, 1985.
- OHMAE K., *The Borderless World*, Colins, Londres, 1990.
- OMAN C., *Nouvelles Formes d'investissement dans les pays en développement*, Études du Centre de développement, OCDE, Paris, 1984.
- OMAN C., CHESNAIS F., PELZMAN J. et RAMA R., *Les Nouvelles Formes d'investissement dans les industries des pays en développement : industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, Études du Centre de développement, OCDE, Paris, 1989.
- OMAN C., *Mondialisation et régionalisation : le défi pour les pays en développement*, Études du Centre de développement, OCDE, Paris, 1994.
- OFFICE OF TECHNOLOGICAL ASSESSMENT (OTA), *Commercial Biotechnology : An International Overview*, Congress of the United States, Washington D.C., 1984.
- PALLOIX C., *Les Firmes multinationales et le procès d'internationalisation*, Maspéro, Paris, 1972.
- PAPANASTASSIOU M. et PEARCE R. « La mondialisation de l'innovation et l'organisation de la R-D dans les multinationales », in SACHEWALD F. (sous la dir. de), *Les Défis de la mondialisation : innovation et concurrence*, Masson, Paris, 1994.
- PASTRÉ O., *La Stratégie internationale des groupes financiers américains*, Calmann-Lévy, Paris, 1980.
- PAVITT K., « Sectoral patterns of technical change : towards a taxonomy and a theory », *Research Policy*, vol. 13, n° 6, 1984.



- PATEL P. et PAVITT K., *Large Firms in the Production of the World's Technology : An Important Case of "Non-Globalisation"*, Science Policy Research Unit Discussion Paper, University of Sussex, janvier, 1990.
- PATEL P. et PAVITT K., « Nature et importance économique des systèmes nationaux d'innovation », *Revue STI*, n° 14, 1994.
- PICKERING J. F., *Industrial Structure and Market Conduct*, Martin Robertson, Oxford, 1972.
- PETERS L., *Technology Strategies of Japanese Subsidiaries and Joint Ventures in the United States*, Center for Science and Technology Policy, Rensselaer Politechnic Institute, Troy (N. Y.), 1990.
- PETRELLA R., « Litanies de la Sainte Compétitivité », *Le Monde diplomatique*, février 1994.
- PLIHON D., *Mouvements de capitaux et instabilité monétaire, Cahiers du CEDI*, Colloque de la Banque de France-Université, Paris-XIII, Paris, novembre 1993.
- PLIHON D., « La montée en puissance de la finance spéculative », in CARTAPANIS, *Turbulences et spéculations...*, *op. cit.*, 1996.
- PLIHON D., « Les enjeux de la globalisation financière », in *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, Paris, 1986.
- PISANI-FERRY J., *L'Épreuve américaine, les Etats-Unis et le libéralisme*, Syros, Paris, 1988.
- PISANI-FERRY J. et SGARD J., « De Mexico à Halifax : l'intégration financière des économies émergentes », in CARTAPANIS, *op. cit.*
- POLANYI K., *La Grande Transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, 1944, édition française Gallimard, Paris, 1983.
- PORTER M. E., « Competition in global industries : A conceptual framework », in PORTER M. E. (ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1986.
- PORTER M. E. et FULLER M. B., « Coalitions and global strategy », in PORTER M. E. (ed.), *Competition...*, *op. cit.*
- PORTER M. E., « Capital disadvantage : America's failing capital investment system », *Harvard Business Review*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), septembre-octobre 1992.



- POTTIER C., « Acquisitions et concurrence oligopolistique mondiale, le cas des groupes industriels », *Revue française d'économie*, vol. VIII, n° 2, Paris, 1993.
- POTTIER C., « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes », *Mondes en développement*, t. 24, 1996.
- QUELIN B., « Intégration de compétences et formes organisationnelles : une analyse de la formation des industries du multimédia », dans MOULINE A. (coord.), *Les Alliances stratégiques dans les technologies de l'information*, Economica, Paris, 1996.
- RÉGNIER J., *Les Nouveaux Produits financiers*, La Découverte, Paris, 1988.
- REICH R., *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993.
- RIVAU-DANSET D., *Les Comportements financiers des régimes de retraite d'employeur*, document de l'IRES, janvier 1994.
- ROACH S., « The hollow sound of the productivity revival », *Harvard Business Review*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), 1996.
- RUGMAN A., *Inside the Multinationals*, Croom Helm, Londres, 1981.
- RUIBROK W. et VAN TULDER R., *The Logic of Industrial Restructuring*, Routledge, Londres, 1995.
- SACHWALD F., « Mondialisation et systèmes nationaux », in SACHWALD F. (sous la dir. de), *Les Défis de la mondialisation : innovation et concurrence*, Masson, Paris, 1994.
- SACHWALD F., « Mondialisation et circulation des connaissances dans l'industrie automobile », dans SACHWALD F. (sous la dir. de), *Les Défis...*, *op. cit.*
- SACHWALD F., « Mondialisation : la concurrence Nord-Sud », RAMSES 95, IFRI, Dunod, Paris, 1994.
- SAID E. W., *Les Intellectuels et le pouvoir*, Seuil, Paris, 1996.
- SALAMA P. et VALIER J., *L'Économie gangrenée*, La Découverte, Paris, 1990.
- SALAMA P. et VALIER J., *L'Amérique latine dans la crise, l'industrialisation pervertie*, Nathan, Paris, 1991.
- SALOMON J.-J., *Le Gaulois, le cow-boy et le samouraï*, Economica, Paris, 1986.
- SAUVIAT C., en collaboration avec D. DANSET et H. EWENCZYK, *Services, internationalisation et compétitivité dans six pays*



- de l'OCDE, rapport pour le Commissariat général au plan, Paris, 1989.
- SAUVIAT C., *Services et compétitivité : une relation équivoque*, conférence TEP sur la technologie et la compétitivité, La Villette, Paris, juin 1990.
- SAUVIAT C., « Réseaux et mondialisation dans le conseil en management », *INSEE Méthodes*, n°67-68, 1996.
- SAVARY J., « Des stratégies multinationales aux stratégies globales des groupes en Europe », in *L'Europe industrielle, horizon 1993, 1. Les groupes et l'intégration européenne*, La Documentation française, Paris, 1991-1-2.
- SCHERER F. M., *International High-Technology Competition*, Harvard University Press, Harvard, 1992.
- SCHMALENSSEE R., « Industrial economics : An overview », *Economic Journal*, n° 98, 1988.
- SCIENCE AND TECHNOLOGY AGENCY (JAPAN), *Survey Regarding Research and Development in Fiscal Year 1989*, Tokyo, août 1989.
- SERFATI C., *La Mondialisation financière : quelques éléments d'analyse, contribution pour l'université d'été de Syndex*, Albertville, 1994.
- SHAPIRO A. C., *Multinational Financial Management*, Allyn and Bacon, New York, 4^e édition, 1992.
- STANBACK T., *Understanding the Service Economy*, The John Hopkin's University Press, Baltimore, 1979.
- STOPFORD J. M. et STRANGE S., *Rival States, Rival Firms*, Cambridge University Press, Cambridge (R-U), 1991.
- TEECE D. J., « Profiting from technological innovation », *Research Policy*, vol. 15, n° 6, 1986.
- THUILLIER J.-P., « Investissements croisés entre l'Europe et les États-Unis », in MUCCHIELLI J. P. et THUILLIER J.P., *Multinationales européennes et investissements croisés*, Economica, Paris, 1982.
- THUILLIER J.-P., *Transformations de l'offre de services : internationalisation et concentration*, Cahiers du LAR, université de Rouen, mission d'études des problèmes du secteur des services, ministère de l'Industrie, Paris, 1993.
- THUROW L., *Les Fractures du capitalisme*, Village mondial, Paris, 1997.
- UNCTNC, *Transnational Corporations in World Development, Trends and Perspectives*, Nations unies, New York, 1988.



- UNCTC, *World Investment Report 1991. The Triad in Foreign Direct Investment*, Nations unies, New York, 1991.
- UNCTC, *World Investment Report 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth*, Nations unies, New York, 1992.
- UNCTC, *The Transnationalisation of Service Industries* (sous la direction de K. P. SALVANT), Nations unies, New York, 1993.
- UNCTAD/DTCI, *World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nations unies, Genève, 1993.
- UNCTAD/DTCI, *World Investment Report 1994 : Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, Nations unies, Genève, 1994.
- UNCTAD/DTCI, *World Investment Report 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness*, Nations Unies, Genève, 1995.
- UNCTAD/DTCI, *World Investment Report 1996 : Investment, Trade and International Arrangements*, Nations unies, Genève, 1996.
- US SENATE, *Committee of Finance, Implications of Multinationals for World Trade and Investment and for US Trade and Labor*, US Printing Office, Washington D.C., février 1973.
- VALLADÃO A., *Le xx^e siècle sera américain*, La Découverte, Paris, 1993.
- VERNON R., « International investment and international trade in the product cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, n° 1, 1966.
- WALSH V., « Technologie et compétitivité et les problèmes particuliers des petits pays », *STI Revue*, n° 2, OCDE, Paris, 1987.
- WALLENSTEIN I., *Le Capitalisme historique*, La Découverte, Paris, 1985.
- WELTZ P., *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*, PUF, Paris, 1996.
- WILLIAMSON O. E., *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York, 1975.
- WILLINGER M. et ZUSCOVITCH E., « Towards the economics of information intensive production systems : The case of advanced materials », in DOSI et al., *Technical change...., op. cit.*



WOMACK J. P., JONES D. T. et ROOS D., *The Machine that Changed the World*, Rawson Associates, New York, 1990.

WORTMANN M., « Multinationals and the internationalization of R&D : New developments in german companies », *Research Policy*, vol. 19, n° 2, 1990.

...SAGIM...

Achévé d'imprimer en octobre 1998
sur rotative Variquik par l'imprimerie
SAGIM à Courtry (77)

Imprimé en France

Dépôt légal : octobre 1998
N° d'impression : 3201