TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

firmes multinationales et division internationale du travail

55

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

firmes multinationales et division internationale du travail

55

JUIN 1975

© La Documentation Française - Paris 1975

préface

L'incidence de l'environnement international sur la vie économique d'un pays comme le nôtre n'est plus à démontrer. Aussi bien la prise en compte de ce fait dans la planification et l'aménagement du territoire est aujourd'hui nécessaire. On a commencé de le reconnaître.

Ce qui n'était encore que réflexions générales et prospectives dans l'élaboration du VI° plan devient partie intégrante de la préparation du VII°. Dans l'aménagement du territoire, l'internationalisation et les changements des flux de marchandises et de capitaux, les contraintes qu'ils imposent comme les opportunités qu'ils offrent à la localisation des activités ont contribué à la même prise de conscience et ont fait naître des besoins analogues : concevoir le devenir du territoire français dans son insertion internationale.

C'est pour contribuer à cette réflexion que, depuis trois ans, le SESAME a entrepris des études prospectives sur l'environnement international de la France, sous un angle à la fois régional, en s'attachant au contexte européen ou à celui du Bassin méditerranéen (1), et sectoriel, à propos des investissements étrangers et des firmes multinationales.

Le document que nous présentons prolonge et précise de précédentes études sur les firmes multinationales (2). Il tente d'apprécier plus précisément la stratégie de ces entreprises, tant du point de vue de la nature de leurs activités que du point de vue de leur implantation géographique.

En même temps, il s'attache à dessiner des avenirs distincts des firmes multinationales, en fonction du contexte, du système de relations internationales dans lequel elles sont appelées à évoluer.

Nous voudrions, en guise d'introduction, formuler trois remarques.

---

(1) Voir **Scénarios européens d'aménagement du territoire,** La Documentation Française, Coll. « Travaux et Recherches de Prospective », n° 47, 1974. Des études sont en cours sur le Bassin méditerranéen.
(2) **Les firmes multinationales,** La Documentation Française, Coll. « Travaux et Recherches de Prospective », n° 34, 1973.

La première vise à souligner une idée force de cette étude, selon laquelle les firmes multinationales ne sont pas ces organisations « a-nationales » qu'on se plaît souvent à décrire, œuvrant pour le grand bien de la communauté planétaire ou pour leurs seuls intérêts, suivant l'opinion qu'on en a. En réalité, ces sociétés multinationales qui ne constituent d'ailleurs pas un phénomène entièrement nouveau — sous des formes quelquefois assez proches, il en existe depuis le début du XX° siècle —, gardent toujours des liens étroits avec la nation dont elles sont originaires. Et s'il éclate, à l'occasion, quelque conflit entre la firme multinationale et l'Etat, c'est plutôt avec celui du pays qui accueille une filiale qu'avec celui qui abrite la société-mère. En d'autres mots, les firmes multinationales sont multinationales par le champ dans lequel elles déploient leurs activités ; elles restent profondément nationales par les principes qui les orientent.

Diverses selon les secteurs d'activité, les dépendances de ces firmes vis-à-vis de leur pays d'origine sont en fait fortes et nombreuses : par l'ampleur du marché national, des commandes publiques, des aides de l'Etat en tout genre, sans parler de la protection de leurs avoirs à l'étranger par voie diplomatique ou militaire, les entreprises nationales doivent beaucoup à leur Etat d'origine.

Il se peut naturellement qu'il advienne, dans telles ou telles circonstances, des divergences entre la stratégie de ces firmes et la politique de l'Etat dont elles dépendent. Tout comme une entreprise strictement nationale peut s'estimer, un moment ou l'autre, gênée dans son développement par la politique économique ou industrielle des pouvoirs publics. Mais pour le reste, qui est l'essentiel, les firmes multinationales sont des acteurs parmi d'autres de la vie économique et sociale d'un pays. Ils sont puissants, plus importants que d'autres peut-être ; ils se meuvent au-delà des frontières nationales, à travers plusieurs continents sans doute, et partant, s'insèrent aussi dans la vie nationale d'autres pays. Cela ne les empêche pas d'agir le plus souvent et pour l'essentiel en conformité avec les intérêts de leur pays et d'accord avec leur Etat d'origine.

Les implications de ce point de vue, qui souffrirait plus de nuances et probablement quelques exceptions, ne sont pas négligeables. Nous en rappellerons seulement deux. D'une part, si l'on considère que jusqu'à ces dernières années, la plupart des entreprises multinationales, responsables de la plus grande part de l'investissement direct dans le monde, sont des firmes américaines, il en résulte une appréciation différente de la présence économique des Etats-Unis dans le monde, et par conséquent, une attitude différente en face d'elle, de celle qu'on aurait en face d'institutions purement internationales, étrangères à l'influence ou aux pressions de tel ou tel Etat en particulier, des Etats-Unis en l'occurence. D'autre part, et ceci est au fond plus important, la question d'avenir concernant les firmes multinationales est moins de savoir s'il s'agit d'un phénomène qui va continuer de croître à son rythme passé, et quelles conséquences doivent en tirer leurs partenaires sociaux ou politiques, syndicaux ou gouvernementaux ; elle est plutôt de savoir si, compte tenu de la part prise par les sociétés multinationales dans l'expansion de l'économie américaine des années 50 et 60, dans un monde où la vie économique s'internationalise toujours davantage, d'autres pays, ceux de l'Europe et le Japon notamment, vont à l'avenir bénéficier, eux aussi, de la « multinationalisation » de leurs entreprises ; si, en définitive, dans dix ou quinze ans, il y aura encore dans le monde, les firmes américaines, multinationales, et les firmes européennes et japonaises, nationales, ou si au contraire, un rééquilibrage s'opérera dans le club des multinationales entre les Etats-Unis et leurs partenaires occidentaux (1).

---

(1) Cette question est directement abordée dans la conclusion de la deuxième partie.

Notre deuxième remarque est un commentaire sur les deux scénarios d'évolution de l'environnement international, les deux « hypothèses pour les années 80 » retenues par les auteurs du document : un monde à deux blocs, un monde multipolaire. Non pour excuser par avance un facile reproche de trop grand simplisme. Présentés comme les débouchés possibles de la crise des relations internationales, ou, ce qui revient au même, de leur transformation par la rencontre des « tendances des années 60 » qui mettent fin à la période de l'après-guerre, ces deux scénarios font plus de place à la complexité et aux variations éventuelles que leur exposé pourrait le faire paraître. A quoi l'on doit ajouter que l'exercice prospectif en cette matière procède nécessairement par la sélection de quelques éléments jugés déterminants. On peut contester le choix, non le fait de choisir.

Il s'agit plutôt d'éclaircir les scénarios eux-mêmes, qui demeurent, à notre sens, un cadre utile pour la réflexion. Le premier, celui du monde « bipolaire », se conçoit aisément. Ne serait-ce que parce qu'il représente, en définitive, le maintien ou la restauration d'un système des relations internationales que nous connaissons bien pour l'avoir éprouvé vingt années durant. Même si un monde à deux blocs n'était pas demain identique à celui de la guerre froide, ni même tout-à-fait semblable à celui de la coexistence pacifique des années 60, il constitue une hypothèse cohérente, un dessein clair de l'avenir, quoique ce ne soit pas le plus probable.

Il en va peut-être autrement du monde « multipolaire ». Celui-ci, s'il finit par s'imposer, ne saurait être qu'en gestation, sans qu'on puisse encore esquisser très distinctement ses contours et sa structure. Comme le montre ce qui suit. Lorsque cette idée a été avancée, il y a quelques années, sous le nom de multipolarité ou de polycentrisme, elle s'appliquait principalement au monde industrialisé. Elle était sous-tendue par une image des relations internationales qui était en résumé à peu près la suivante : d'un côté les Etats-Unis et l'Union soviétique qui conservent un statut de grandes puissances, sans pour autant garder à l'extérieur leurs positions de naguère ; de l'autre, de nouvelles puissances émergeaient, l'Europe et le Japon, prenant peu à peu leur place aux côtés des deux aînées, économiquement d'abord, puis politiquement.

On pouvait apprécier diversement le destin de la Chine dans ce scénario : soit une cinquième puissance, soit un grand pays replié sur lui-même et peu soucieux de participer aux jeux de la politique mondiale. Autour de ces quatre ou cinq grands pôles, les pays du Tiers-Monde continuaient à se situer dans la mouvance et peu ou prou dans la dépendance des pays développés. Simplement des liens privilégiés étaient tissés, modifiés ou renforcés entre tel pôle et telle région du Tiers-Monde : l'Amérique du Sud avec les Etats-Unis, l'Afrique avec l'Europe, l'Asie du Sud et de l'Est avec le Japon, d'autres régions, comme le Moyen-Orient, ou d'autres encore, parmi les précédentes, restant l'objet d'une concurrence aiguë entre les différents pôles. Sans schématiser à l'extrême pour mieux critiquer ensuite, c'était à peu près, à un horizon de dix à quinze ans, l'image finale au fond assez traditionnelle des rapports entre l'hémisphère nord et l'hémisphère sud de la planète. Elle faisait bien place à des conflits localisés, en Indochine, en Palestine, ou en Afrique australe, au développement accéléré de l'un ou l'autre des pays du Tiers-Monde comme le Brésil ou l'Iran, mais ces phénomènes ne remettaient pas en cause les équilibres esquissés ci-dessus.

Or, depuis le début de la décennie 1970, à travers la crise des rapports politiques et économiques internationaux, deux phénomènes sont apparus, ou ont connu un développement sans précédent, qui obligent à revoir et à préciser ce scénario, sinon à le rectifier.

C'est d'abord l'essor nouveau des revendications du Tiers-Monde à l'amélioration des termes de l'échange, au développement et pour finir, à l'indépendance. Celui-ci s'est cristallisé sur le plan économique à travers l'action de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, et, sur le plan politique, à travers le mouvement des pays non-alignés. Sans qu'on puisse encore parier sûrement sur la réussite des projets avancés ici ou là, ni non plus sur le succès de l'entreprise tiers-mondiste dans son ensemble, celle-ci a manifesté, sous des formes inédites, une cohésion qui a surpris, et, dans certains cas, une force non moins étonnante.

Dans le monde arabe et au Moyen-Orient, il semble bien qu'elle se soit donné des moyens qui lui permettront d'assurer au minimum le « décollage » économique des pays concernés.

Quel que soit l'effet d'exemple et d'entraînement qu'on en attende, de tels événements modifient sensiblement la perspective, esquissée ci-dessus, des rapports de dépendance entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement. On est même tenté d'avancer, qu'à l'horizon de dix à quinze ans, dans l'hypothèse d'un monde multipolaire, ces derniers constitueront en eux-mêmes, à côté des Etats-Unis et de l'URSS, de l'Europe et du Japon, un ou plusieurs pôles actifs dans le système des rapports internationaux.

D'autre part, la construction européenne, dont les bases objectives du dynamisme demeurent, a marqué le pas, et, compte tenu des nécessités nouvelles, elle a même régressé. Ni sur les questions monétaires, ni sur la politique énergétique, ni vis-à-vis des Etats-Unis, ni vis-à-vis du monde arabe, pour ne citer que des problèmes auxquels une réponse européenne était impérative, l'Europe n'a su affirmer son unité. Du coup, elle n'apparaît pas dans la période actuelle comme un des pôles politiques mettant en œuvre une stratégie propre, alors qu'elle aurait précisément vocation à le faire dans l'hypothèse d'un monde polycentrique. Autrement dit, il faut compter avec l'éventualité, aujourd'hui renforcée, d'une rupture ou d'une stagnation de la construction européenne. Ce qui ne va pas sans modifications ni variantes du scénario du monde multipolaire. Dans l'immédiat, le déroulement de ce scénario est en tout cas ralenti, en ce qui concerne le pôle européen. Et s'il arrive à son terme, ce pourrait être avec une Europe fort différente de celle qui se dessinait dans les années 60.

Ces deux tendances récentes affectent sérieusement, on le voit, l'hypothès générale d'évolution des relations internationales qu'on présente ici sous le nom de « monde multipolaire ». Si du moins, comme nous le pensons, les perturbations de la construction européenne ne sont pas un simple incident de parcours, ni l'action des pays de l'OPEP une révolte sans lendemain. Alors notre monde multipolaire sera nécessairement plus complexe dans sa structure et, pour un temps, plus incertain quant aux principaux éléments qui le composeront.

Notre troisième remarque, qui s'appuie sur la précédente, consiste à souligner une difficulté majeure de l'exercice final de cette étude. Il s'agissait de dégager, pour l'avenir des firmes multinationales, les incidences d'environnements internationaux contrastés.

Cet exercice est tout-à-fait indispensable. On ne peut se contenter pour conjecturer l'avenir de ces entreprises, de prolonger sur dix ou quinze ans le taux de croissance de leurs chiffres d'affaires ou de leurs actifs qu'elles ont connu dix ou quinze années auparavant. Il suffit que l'environnement international de ces années-là soit pour quelque chose dans le développement des sociétés multinationales — et il y est en fait pour beaucoup — et que cet environnement soit en train d'être profondément

transformé, pour que la démarche qui consiste à projeter dans le futur des tendances passées devienne parfaitement illégitime. Il importe donc de tracer les perspectives des firmes multinationales dans le contexte international, et, à défaut de pouvoir trancher, dans **les** contextes internationaux éventuels, dans lesquels elles seront amenées à se mouvoir.

La difficulté réside en ce que si, comme on l'a vu, le contexte du monde bipolaire est relativement aisé à définir, il en est autrement de celui du monde multipolaire. A quoi s'ajoute que, lorsqu'on passe de la description d'un scénario d'environnement international à l'examen de ses incidences sur une réalité quelconque, ici les firmes multinationales, on procède toujours, par commodité nécessaire, à une réduction du scénario à quelques-unes seulement de ses composantes, à quelques traits pertinents. Il en résulte un inévitable danger de schématisme. Sans y tomber à l'excès, ce document en porte quelques traces dans ses conclusions. Au moins a-t-il le mérite d'affronter la difficulté sans l'esquiver.

Il permet, en tout cas, de mieux faire comprendre les limites du phénomène multinational, sans en sous-estimer l'importance. Loin de constituer un bloc homogène, tout-puissant, sur la scène internationale, les firmes multinationales restent liées aux structures fondamentales des sociétés nationales qui les ont engendrées. Autant cette caractéristique pouvait être masquée dans une période de stabilité relative des relations internationales, et d'unité du monde occidental, autant le poids accru ou retrouvé des Etats nationaux et des forces qui les animent en période de mutation en souligne la vérité profonde. La géopolitique reprend alors tous ses droits.

Philippe BARRET,

Chargé de mission
à la Délégation de l'aménagement
du territoire et à l'action régionale

Les études présentées dans ce document ont été réalisées par le Laboratoire de Conjoncture et Prospective et par la Société ACT, en collaboration avec le SESAME.

Ont participé à ce travail :

pour la Société ACT

Jean-Yves BARRÈRE,
Jean-Pierre KERTUDO,
Gustave MASSIAH,

pour le Laboratoire de Conjoncture et Prospective

Jacques CHAUVET,
Christian GOUX,
Catherine MICHON-SAVARIT,
Bernard MOREL,

pour le SÉSAME

Philippe BARRET,
André FARHI,
Daniel MALKIN.

PREMIÈRE PARTIE

Deux évolutions possibles de l'environnement international

INTRODUCTION

Il est trop établi que nous sommes, quant à la situation internationale, dans une période-charnière où les rapports sont en train d'être redéfinis pour insister sur ce point. Les termes du problème sont aussi connus : ou la division du monde en deux blocs se maintient, moyennant quelques réajustements, mais sans que soient remises en cause les hégémonies américaine et soviétique dans l'un et l'autre bloc, ni leur hégémonie commune sur la planète ; ou l'on s'achemine vers un monde multipolaire dans lequel émergent aux côtés des deux superpuissances, de nouvelles puissances, voire de nouveaux blocs : l'Europe, le Japon, la Chine, les pays producteurs de pétrole...

Dans l'état actuel de l'évolution pourtant accélérée des rapports internationaux, cette question n'est pas définitivement réglée. L'après-guerre a été marquée, deux décennies durant, par une stabilité d'ensemble, caractérisée par l'opposition de deux mondes, les deux camps soviétique et américain. Depuis la fin des années soixante, et sans qu'il n'ait naturellement manqué auparavant de signes précurseurs, cet ordre semble menacé sans qu'on puisse pourtant être assuré de l'issue de ce bouleversement. C'est que, dans le même temps où la Chine fait son entrée sur la scène internationale en rompant avec le bloc soviétique, donc en l'affaiblissant, l'URSS étend, hors de ses frontières, son influence et sa présence. Dans le même temps où apparaissent aux Etats-Unis les signes du déclin et en Europe, comme au Japon, ceux de la puissance économique et de l'indépendance, la construction européenne marque le pas tandis que la crise de l'énergie semble redonner à l'hégémonie américaine l'occasion d'un sursaut de vigueur inespéré. On n'en finirait pas d'accumuler les éléments parfaitement contradictoires de l'une et l'autre tendance.

Cette indécision est patente dans le discours des observateurs comme dans celui des acteurs politiques. C'est pourquoi, il apparaît d'abord nécessaire de démêler cet imbroglio de tendances pour ensuite dépasser la période-charnière de redéfinition des relations internationales et de déterminer les images possibles de ces relations à son issue.

I. les tendances des années 60

C'est dans cette décennie qu'on doit essayer de lire l'avenir. En effet, dans ces années-là, se prépare l'ébranlement de la situation internationale établie à l'issue de la deuxième guerre mondiale ; autrement dit, c'est dans cette période que s'annonce la fin de l'après-guerre.

1) LE DÉCLIN RELATIF DES ÉTATS-UNIS

C'est la première tendance manifeste de la période envisagée. Face à l'Amérique toute puissante au sortir de la guerre, ressurgissent les pays vaincus ou dévastés : le Japon et l'Europe. Nous présentons dans le tableau 1 les données classiques de la comparaison des différents PNB. Nous y adjoignons la production d'acier et celle d'automobiles. Ainsi complété, il dessine déjà notre perspective. Il montre que ce qui allait s'affirmer était sinon certain, du moins prévisible, en tout cas envisageable.

La part des Etats-Unis dans le monde occidental était en 1950 de 70 % pour le produit national. Dix ans après, elle n'était déjà plus que de 57 %. Petit à petit, la place pour d'autres blocs se dessine, bien qu'en 1960 l'ensemble du monde occidental n'arrive pas à contrebalancer la puissance américaine. C'est probablement la raison pour laquelle les premiers signes ne pouvaient être compris par les Etats-Unis eux-mêmes. Leur puissance était trop considérable. En 1970, ils ne représentent plus que 49 % de la richesse occidentale et en 1973, ils auront été largement en-dessous de la moitié.

TABLEAU 1

Quelques données comparées du monde occidental
(1950 - 1960 - 1973)

PAYS	PNB (en Mds $)			Acier brut (en M.T.)			Automobiles (en M.)		
	1950	1960	1973	1950	1960	1973	1950	1960	1973
ETATS-UNIS	288	511	1 289	88	90	136,4	8	7,9	9,7
JAPON	12	43	418	5	22	119,3	—	0,5	4,5
EUROPE OCCIDENTALE dont :	152	330	1 150	50	106	150,0	1,5	5,5	10,4
Allemagne	23	71	357	12	34	49,5	0,3	2	3,6
France	29	61	253	9	17	25,3	0,3	1,4	3,2
Royaume-Uni	37	72	145	16	25	26,6	0,8	1,5	1,7

Depuis dix ans environ, depuis 1965-1966, l'économie américaine est en stagnation relative. Son dynamisme provient essentiellement des profits réalisés au niveau des banques ou à l'extérieur des Etats-Unis, mais le mécanisme générateur de l'autofinancement interne des entreprises est compromis. Seule l'inflation a réussi à fournir une soupape indispensable. Mais pour combien de temps ?

Telle est l'analyse que l'on peut faire en s'appuyant sur des données chiffrées indiscutables, celles fournies par les Américains eux-mêmes dans leurs statistiques officielles du **Survey of Current Business.** Avant de les examiner, il faut replacer le mouvement actuel dans son enchaînement historique et sans vouloir ici justifier une quelconque théorie du cycle long, force est de constater depuis 1890 quatre périodes successives, la dernière dans laquelle nous sommes entrés commençant en 1965.

De 1890 à 1915, c'est l'expansion intérieure aux Etats-Unis — certes scandée tous les six ans par des crises fameuses, mais puissante et sans relâche —, rendue possible par l'immigration massive et par le progrès technique.

En 1915, la puissance américaine avait rattrapé, puis dépassé la puissance anglaise. Elle était devenue la première dans le monde.

Mais la deuxième période de 1915 à 1940 fut celle de la double crise du capitalisme américain : crise de 1921 rapide, mais très profonde de reconversion où le taux de chômage atteignit brutalement 11,9 % de la population active ; crise de 1929, financière, économique, grande dépression dont on n'était à vrai dire pas encore sorti au début de la seconde guerre mondiale, comme le montre le tableau 2.

Mais dès 1940, 1941, sous l'impulsion de l'industrie d'armement, puis ensuite de l'expansion extérieure, l'économie américaine se développa avec une vigueur qui marque encore les esprits. Comment imaginer maintenant une stagnation de la croissance alors que, de 1941 à 1965, le produit national brut en dollars constants 1958 est passé de 200 milliards à 617 milliards, soit une multiplication par 3 et ceci sans accident grave, les rares récessions ayant été courtes et peu sévères ?

TABLEAU 2

Chômage aux Etats-Unis de 1900 à 1957

(moyenne annuelle)

(personnes de plus de 14 ans)

Année	Chômeurs (en millions)	% de la pop. act.	Année	Chômeurs (en millions)	% de la pop. act.	Année	Chômeurs (en millions)	% de la pop. act.	Année	Chômeurs (en millions)	% de la pop. act.	Année	Chômeurs (en millions)	% de la pop. act.
1957	2,936	4,3	1945	1,010	1,9	1933	12,830	24,9	1922	8,220	7,6	1911 ...	2,290	6,2
1956	2,551	3,8	1944	670	1,2	1932	12,060	28,6	1921	5,010	11,9	1910 ...	2,150	5,9
1955	2,654	4,0	1943	1,070	1,9	1931	8,020	15,9	1920	1,670	4,0	1909 ...	1,870	5,2
1954	3,230	5,0	1942	2,660	4,7	1930	4,810	8,7	1919	950	2,3	1908 ...	2,560	8,5
1953	1,602	2,6	1941	8,660	9,9	1929	1,550	8,2	1918	560	1,4	1907 ...	600	1,8
1952	1,673	2,7	1940	8,120	14,6	1928	2,080	4,4	1917	1,920	4,8	1906 ...	280	0,8
1951	1,879	8,0	1939	9,480	17,2	1927	1,890	4,1	1916	1,920	4,8	1905 ...	1,000	3,1
1950	3,142	5,0	1938	10,390	19,0	1926	880	1,9	1915	8,810	9,7	1904 ...	1,490	4,8
1949	3,396	5,5	1937	7,700	14,8	1925	1,800	4,0	1914	8,110	8,0	1903 ...	800	2,6
1948	2,064	3,4	1936	9,030	16,9	1924	2,440	5,6	1913	1,680	4,4	1902 ...	800	2,7
1947	2,142	3,6	1935	10,610	20,1	1923	1,880	8,2	1912	1,960	6,2	1901 ...	710	2,4
1946	2,270	3,9	1934	11,840	21,7							1900 ...	1,420	5,0

En entrant un peu plus dans le détail, on peut dire que cette époque de forte croissance s'est réalisée avec des taux d'intérêt faibles et qu'elle a permis le développement exceptionnel de l'autofinancement des entreprises non financières. En effet, la somme des profits intérieurs non distribués de ces entreprises auxquels il faut ajouter l'ajustement pour l'évaluation des stocks est passée de 2,1 milliards de dollars en 1941 à 21,2 milliards de dollars en 1966, soit une multiplication par 10 (les prix pendant cette période n'ayant été multipliés que par 2).

Ceci explique l'expansion formidable de la bourse de New York, l'indice Dow Jones étant lui aussi passé de la valeur 100 à 1 000.

Pendant ces vingt-cinq années florissantes, les profits des banques et ceux provenant de l'étranger ont progressé mais sont encore restés marginaux par rapport à ceux dégagés intra-muros. Le ressort de l'expansion est intérieur.

1965 est l'année du grand tournant : les gains de productivité deviennent difficiles à réaliser par suite du haut niveau atteint et le partage du revenu national qui n'était pas remis en question tant que l'expansion était soutenue, devient plus difficile ; la guerre du Vietnam relance les dépenses d'armement mais aussi entraîne le déficit budgétaire, et l'inflation apparaît sourdement d'abord pour exploser comme un coup de tonnerre dix ans plus tard.

Les centres de profit deviennent les banques et l'extérieur. Et l'inflation permet, par la réévaluation des stocks, de gonfler artificiellement des profits qui s'effondrent. Avec le recul, la reprise de 1971-1973 apparaît plutôt comme un épisode de la dernière période qui débute en 1965, comme le montre le tableau 3.

TABLEAU 3

Profits de 1966 à 1974

(en milliards de dollars)

Répartition	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974 estimation
Sociétés non financières									
Profits non distribués	*23,0*	*19,0*	*17,5*	*13,6*	*8,2*	*14,1*	*18,1*	*27,5*	*28,2*
Ajustement pour conclusion des stocks	*- 1,8*	*- 1,1*	*- 3,3*	*- 5,1*	*- 4,8*	*- 4,9*	*- 6,9*	*- 17,3*	*- 31,2*
Total	21,2	17,9	14,2	8,5	3,4	9,2	11,2	10,2	— 3,0
Sociétés financières									
Profits non distribués	4,3	4,2	4,3	4,5	4,0	5,5	7,7	10,1	10,9
« Reste du marché »									
Profits non distribués	1,8	2,1	2,4	2,4	2,4	2,9	3,5	5,1	11,6
Total général	**27,3**	**24,2**	**20,9**	**15,4**	**9,8**	**17,6**	**22,4**	**25,4**	**19,5**

Les résultats de 1974 donnent la mesure du phénomène. Sans les profits d'inflation l'accumulation du capital ne se réalise plus que grâce aux banques et à l'extérieur.

Sur le plan politique, il y a aussi une crise de la société américaine qui correspond à l'essouflement du New Deal keyneso-rooseveltien. Après trente ans d'assimilations successives dans la société américaine de fractions ouvrières et des minorités éthniques (Italiens, Polonais, etc.), il ne reste plus que les minorités noire et portoricaine à absorber. Or, le système économique ne peut pas aisément intégrer ce qui joue un rôle voisin d'un volant de chômage et renoncer à profiter des avantages qui résultent de son existence. Le projet de la « great society » de Johnson ne s'est pas réalisé, surtout dans une période où l'hégémonie américaine a commencé à être menacée à l'extérieur. Les dirigeants américains sont à la recherche d'un nouveau projet, d'une nouvelle stratégie d'alliances tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

L'Amérique s'essouffle et les autres grandissent. Le renversement de la balance des paiements américains à la fin des années soixante en est à la fois un élément constitutif et un signe manifeste. Les véritables raisons du déficit de la balance des paiements sont connues de longue date. Longtemps elles furent cachées pour des motifs bien compréhensibles.

Le Gold Exchange Standard permettait aux Etats-Unis détenteurs de la monnaie de réserve (le dollar) de se procurer, par le biais du déficit systématique de leur balance des paiements, des avoirs dans les différents pays qui utilisent cette monnaie, c'est-à-dire quasiment dans le monde occidental tout entier. L'existence de ce privilège est l'affirmation de la domination du dollar sur les économies qui en dépendent, soumises, elles, à la contrainte d'équilibre de leur balance des paiements. On comprend donc l'intérêt de l'économie américaine d'investir le maximum possible de capitaux à l'extérieur — souvent empruntés localement en grande partie — pour voir grandir le flux de revenus qui permettraient d'améliorer à terme sa balance des paiements. Et cette solution est de loin préférable pour les Etats-Unis à l'exportation, car les salaires sont plus élevés sur leur territoire, rendant beaucoup de leurs exportations non compétitives et les contraignant à s'orienter vers l'investissement à l'étranger pour y préserver et étendre leur part de marché.

Donc, allant au-delà de ce qui leur aurait été permis, s'ils avaient dû obéir à la loi commune, c'est-à-dire l'équilibre à moyen terme de leur balance globale, les Etats-Unis accumulèrent déficit sur déficit, créant ainsi les conditions de la crise du dollar. Ils espéraient y échapper, d'abord par l'accroissement exponentiel du revenu des investissements à l'étranger. On pensait que, chaque année passant, cette source finirait par rééquilibrer spontanément la balance des paiements.

L'optimisme officiel était alors entretenu par le fait que la balance commerciale, malgré de fortes oscillations, était restée positive tout au long des années 50. Et de fait, à l'aube des années 60, il était bien difficile de prévoir le déficit commercial des Etats-Unis. Sur la décennie 60, la vertigineuse croissance des exportations japonaises (16,9 % par an en moyenne), jointe à celle plus qu'honorable des pays du Marché commun permet d'y voir clair. C'est qu'après l'apogée de 1964, avec un solde positif de plus de 6 milliards de dollars, la balance commerciale américaine n'a cessé de se dégrader pour devenir négative en 1971 et même très fortement négative en 1972 (— 6,8 milliards de dollars), malgré la dévaluation de décembre 1971.

Le phénomène et ses causes ont été parfaitement mis en lumière (1). Les exportations américaines sont particulièrement sensibles à l'évolution de la demande (pour les produits agricoles), et des revenus (pour les produits industriels à forte dépense de recherche scientifique et technique) de l'étranger ; en même temps, la hausse des revenus intérieurs a fortement accru le courant des importations de produits manufacturés. De fait, on enregistre une diminution de la compétitivité de l'industrie américaine dans les domaines où elle était maîtresse — biens de consommation, équipements électriques, premières transformations des métaux — vis-à-vis de ses principaux concurrents. Dans la majeure partie des domaines où son avance technologique était considérable en 1950, voire en 1960, elle a dû laisser les industries européennes et japonaises reconstruites occuper une place importante, au fur et à mesure de la diffusion des innovations. Et ceci en raison des coûts de production moins élevés en Europe et au Japon en 1970 : le niveau des salaires au Japon, en France et en Allemagne était respectivement égal à 22 %, 47 % et 61 % du niveau des salaires américains ; et la substitution massive de la machine à l'ouvrier, du capital au travail qui a eu lieu aux Etats-Unis, bien que coûteuse, n'a pas réussi à compenser ces écarts.

De même, dans les domaines qui sont de pointe aujourd'hui, les seuls où l'avance technologique américaine reste dans l'ensemble significative — notamment dans les domaines des grands ordinateurs, les composants miniaturisés, réacteurs nucléaires à eau légère, satellites et lanceurs, équipements anti-pollution, applications du laser, exploitation de minéraux en eau profonde —, la situation n'est pas, et de loin, aussi favorable aux Etats-Unis qu'elle l'était en 1960.

Un déficit de la balance commerciale américaine signifie nécessairement un déficit de la balance des paiements. En effet, il faut tenir compte du revenu des investissements étrangers (directs ou financiers) aux Etats-Unis d'une part, des dépenses militaires qui assurent la présence américaine dans le monde d'autre part. En ce qui concerne les dépenses militaires, l'engagement vietnamien s'est traduit dès 1965 par un excédent des dépenses comptabilisées dans la balance par une sortie d'un milliard et demi de dollars, ce qui réduit d'autant l'excédent des paiements courants. Ces dépenses militaires ne croissaient pas de façon géométrique et l'on pouvait penser qu'elles seraient largement compensées par la croissance des revenus des investissements étrangers.

Mais le fait que le développement exponentiel des revenus des investissements américains à l'étranger n'a pas pu jouer le rôle de rééquilibrage de la balance des paiements qu'on attendait, s'explique par la meilleure tenue générale de la croissance économique européenne et japonaise, offrant des opportunités d'investissement plus favorables.

A ces considérations, il faut évidemment ajouter l'inflation mondiale, générale depuis 1966-1967. Ses causes sont multiples mais se rattachent dans l'ensemble aux contradictions fondamentales du système économique.

La surproduction et la baisse du taux de profit n'ont été enrayées ou atténuées que par le développement des dépenses militaires et des commandes d'Etat d'une part, par l'extension de la consommation de masse d'autre part. Aux tensions internes dans les grands pays industriels s'ajoute une opposition à l'échelle mondiale entre pays développés et pays sous-développés conduisant dans l'ensemble et malgré quelques exceptions notoires

---

(1) Voir notamment le rapport de MM. FERRY et VENTEJOL au Conseil économique et social, **Le Problème des échanges internationaux : les prochaines négociations commerciales entre la CEE et les autres membres du GATT**, Paris, mai 1973.

à un renchérissement du coût des matières premières. Enfin l'inflation est nourrie par le déficit de la balance américaine des paiements, elle-même inondant le monde de dollars, sans contre-partie réelle de marchandises produites sur le territoire américain.

Tous ces éléments d'une inflation générale devaient porter un coup funeste au Gold Exchange Standard et par là-même à la position hégémonique des Etats-Unis, y provoquant de ce fait une douloureuse prise de conscience et une politique dont on éprouve aujourd'hui depuis le 15 août 1971 l'habileté et la fermeté.

2) LE DÉVELOPPEMENT EXCEPTIONNEL DE LA PUISSANCE COMMERCIALE DE L'EUROPE

L'idée européenne, telle qu'elle est apparue au sortir de la deuxième guerre mondiale, a changé de contenu. Les pays européens ruinés, leurs élites dirigeantes affaiblies dans leur position économique autant que politique savaient déjà qu'ils ne retrouveraient la prospérité et la puissance qu'en se haussant à la taille des plus grands, en créant un vaste ensemble économique. Mais, dans les conditions d'alors — la guerre froide entre l'Est et l'Ouest, et, dans le camp occidental, le poids supérieur des Etats-Unis —, l'Europe ne pouvait être qu'atlantiste.

Il est d'ailleurs remarquable que les Etats-Unis soutiennent alors le rassemblement européen. Le plan Marshall prévoit dès 1947 que les Européens s'organisent pour gérer en commun l'aide qu'il leur fournit : c'est l'Organisation européenne de coopération économique (OECE).

L'épisode de la CED éclaire bien la direction américaine de l'Europe. On veut une Europe forte pour consolider les positions occidentales dans la guerre froide. Pour éviter de réarmer ouvertement l'Allemagne, action alors inacceptable pour la France, on projette une Communauté européenne de défense, au sein de laquelle chaque pays apporterait sa contribution en hommes et en armes, l'ensemble étant placé sous le commandement américain.

Par un excès de franchise et de clarté, le projet fut rejeté. Les Etats-Unis se contentèrent donc de l'OTAN. Malgré l'échec de l'union militaire, et sans véritable association économique, l'Europe fut reconstruite par le travail des hommes. Cela ne modifia nullement l'attitude des Etats-Unis qui continuèrent de soutenir tout au long des années 50 et plus tard encore, l'idée d'une Europe unie, économiquement et politiquement. Il ne leur serait pas alors venu, il ne leur vint pas de longtemps l'idée qu'une telle union pourrait un jour contrarier leurs intérêts, soit parce que l'Europe deviendrait sur le plan commercial un rival redoutable, soit parce que, sur le plan politique, elle voudrait poursuivre une action qui ne serait pas automatiquement la leur.

Pourtant, le jour des ambitions européennes s'est levé.

Sur le **plan commercial** d'abord, les chiffres se passent presque de commentaires. De 1950 à 1960, alors que les exportations américaines n'ont

été multipliées que par 1,4, celles de l'Allemagne l'ont été par 5,5, celles de la France et des Pays-Bas par 2,7. Cette tendance se poursuivra, quoique légèrement atténuée, dans les années 60, comme l'indique le tableau 4, le commerce extérieur français étant multiplié par 2,6 et l'allemand par 3. Compte tenu des révaluations du dollar et des réévaluations successives du mark, les exportations allemandes atteindront, en 1973, le niveau de celles des Etats-Unis, soit plus de 50 milliards de dollars.

TABLEAU 4

Répartition géographique du commerce mondial

ZONES	POURCENTAGE				Taux de croissance composé des exportations par an (1960-1970)
	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		
	1960	1970	1960	1970	
Monde	100	100	100	100	9,3
Pays en voie de développement ..	21,3	17,1	23,7	18,5	7,1
Pays à économie planifiée	11,8	10,6	11,9	10,5	8,2
Pays développés .	16	72,3	64,4	71	10,2
Etats-Unis	66,9	13,7	11,1	12,1	7,6
Japon	3,2	6,2	3,3	5,8	16,9
CEE (Europe des Six)	23,3	28,4	21,9	27	11,5
AELE	14,5	13,1	17	14,6	8,2

Source : Nations-Unies, Bulletin mensuel de statistiques et Year Book of International Trade Statistics.

L'Europe est devenue un géant commercial et l'explosion du commerce européen est le complément naturel du déclin relatif des Etats-Unis.

Sur le **plan politique** ensuite, la puissance commerciale européenne engendre en Europe une perception nouvelle des Etats-Unis : non plus un protecteur ; un allié traditionnel certes, mais aussi un concurrent. D'où le projet de construction européenne : transformer l'appareil financier, productif et technologique des pays d'Europe, l'unifier, le concentrer, le rationaliser, le refondre à la mesure des plus grands. Cette idée ne se limite pas à une restructuration multinationale des entreprises dans quelques branches de l'économie. Celle-ci, qui n'est qu'un moment du projet, ne peut s'opérer que sur la base d'un Marché commun. Et cette entente, pour affronter la compétition des économies étrangères, suppose aussi une politique monétaire, une politique étrangère communes. A terme, l'intégration économique appelle l'existence d'une unité de commandement, d'un pouvoir politique central pour toute l'Europe. On arrive ainsi à l'Europe politique, clé de voûte de l'entreprise.

Car, en un peu plus de dix ans, et au-delà des conjonctures, un projet politique nouveau a gagné du terrain en Europe, lui conférant une fonction et un contenu nouveaux : non plus un membre important de l'Alliance atlantique contre le communisme, mais une grande puissance parmi les

autres. Dans ce cheminement de l'Europe atlantiste à l'Europe indépendante, ou, comme on dit, à l'Europe « européenne », le gaullisme fut en France un élément précurseur ; il a frayé une voie qui, audacieuse il y a encore une dizaine d'années, est aujourd'hui encore possible.

Cette orientation converge avec celle, plus récente, du Japon. Avec une base territoriale et démographique plus étroite, mais avec la cohésion d'une nation, le Japon a surpassé tous les miracles économiques.

Lui aussi est devenu un concurrent commercial en Asie du Sud-Est, sur le territoire américain, en Europe et même en Sibérie. La traduction politique de cette évolution apparaît déjà : naguère encore, il était le type même du relais américain en Asie ; aujourd'hui le désengagement des Etats-Unis dans cette région du monde l'oblige à faire face à des responsabilités nouvelles, politiques, et demain, militaires. Avec des atouts et des handicaps différents de ceux de l'Europe, le Japon se trouve objectivement en position de candidat à la superpuissance dans le monde.

Les atouts de l'Europe pour la réalisation de ce projet sont nombreux : une main-d'œuvre encore relativement abondante dans certaines régions ; des possibilités d'immigration encore ouvertes à partir de zones proches avec tous les avantages économiques et politiques que cela comporte ; des positions extérieures non négligeables héritées de l'ère coloniale, etc., mais surtout l'existence de secteurs importants où le capitalisme moderne n'a pas encore pénétré et qui recèlent des hommes, des débouchés, des gains de productivité, des profits. L'économie américaine présente les signes d'une sur-accumulation qui ne peut être combattue que par le développement des marchés extérieurs et de « l'innovation technologique » à l'intérieur. L'Europe et le Japon pourront encore connaître une période d'accumulation rapide basée sur le développement de la demande intérieure.

Mais la réalisation de ce projet se heurte à des obstacles majeurs. Les ambitions européenne et japonaise sont d'abord limitées par une contre-offensive économique et politique d'une puissance américaine qui résiste au déclin. En Europe, cette contre-offensive s'ajoute aux divergences internes entre Allemands, Britanniques et Français qui connaissent des structures économiques et sociales propres à chacun, impliquant des conceptions différentes de leurs intérêts et donc de la construction européenne. L'enjeu de ces particularités n'est pas indépendant de la question de la direction de l'Europe. Enfin, la montée des tensions sociales à la fin des années soixante résultant de la brutalité des mutations remet en cause les équilibres socio-politiques traditionnels, particulièrement en Europe du Sud. Cela ne peut qu'affaiblir une volonté de poursuivre des objectifs ambitieux à l'extérieur.

3) L'INTÉGRATION PROGRESSIVE DU BLOC SOVIÉTIQUE DANS LE MARCHÉ MONDIAL

Les pays du bloc soviétique restent encore une puissance commerciale modeste : quelques 71 milliards de dollars en 1970, soit un peu plus de 10 % du total des échanges mondiaux.

TABLEAU 5

La croissance des échanges des pays de l'Europe orientale et de l'URSS

Partenaires	Taux de croissance annuel moyen	
	1960-1965 (%)	1965-1970 (%)
Europe orientale et URSS (Echanges intérieurs) ...	9,2	8,1
Pays d'Asie à économie planifiée		
— exportations	— 13,5	8,2
— importations	— 16,1	— 3,4
Pays développés à économie de marché		
— exportations	9,6	11,1
— importations	9,6	11,7
Pays en voie de développement		
— exportations	19,4	10,5
— importations	12,9	7,8

Source : D'après le rapport de MM. FERRY-VENTEJOL au Conseil Economique et social, mai 1973.

Durant les années 60, la croissance des échanges de ces pays (8,2 % en moyenne annuelle) a été légèrement inférieure à la moyenne mondiale (9,3 %). Il faut encore noter que, sur le total des échanges du bloc soviétique, 43 % en 1971 revenaient aux échanges intérieurs en bloc. Ajoutons enfin que, du côté occidental, aucun pays industrialisé n'est très dépendant de l'URSS et de l'Europe orientale, ces dernières ont participé en 1971 pour 0,5 % aux importations américaines, et pour 0,8 % aux exportations ; en 1970, elles n'ont absorbé que 2,5 % des exportations du Japon et lui ont à peine fourni 3 % de ses importations ; la même année, elles ont été pour 3,8 % dans les échanges de la CEE élargie. Seuls les pays en voie de développement accordent plus de place dans leur commerce extérieur au bloc soviétique : 7,5 % de leurs importations et 5,1 % de leurs exportations.

Et pourtant, ces quelques données chiffrées donnent une image bien imparfaite de la réalité.

D'abord, il faut considérer la dynamique de ce commerce extérieur. Son développement est récent, consécutif au passage de la guerre froide à la coexistence pacifique. Or, on constate (voir le tableau 5) que, ces dix dernières années, les échanges du bloc soviétique se sont accrus nettement plus vite avec les pays à économie de marché, industrialisés ou sous-développés, qu'avec les pays à économie planifiée. De 1972 à 1973, les exportations soviétiques ont augmenté de 54 % vers les pays capitalistes développés, de 46 % vers les pays en voie de développement contre 10 % vers les pays socialistes.

Mais, surtout, on est habitué à considérer les rapports Est-Ouest sous l'angle exclusif de la politique. Au point que les progrès des relations commerciales apparaissent surtout comme la manifestation, voire le moyen d'un rapprochement, ou à tout le moins d'un dégel politique (1). Ce point de vue correspond à la réalité des quinze dernières années. Mais les considérations politiques et stratégiques cèdent progressivement le pas devant des motivations purement économiques, parce que, pour les économies capitalistes de l'Europe occidentale comme pour les économies socialistes, ces échanges constitueront toujours davantage une nécessité.

Pour les Soviétiques qui ont adopté un modèle de développement fondé sur la croissance de la consommation individuelle, et qui se sont engagés dans une compétition avec les pays occidentaux, il faut rattraper le retard ; faute des technologies dont une telle croissance se nourrit, faute aussi des capitaux qu'il faut investir massivement dans de nouveaux secteurs, ils doivent importer en grande quantité des biens de consommation ou les moyens de les produire eux-mêmes. Les Occidentaux trouveront à l'Est des marchés importants à conquérir. Plus vastes que ceux du Tiers-Monde, à l'exception peut-être de ceux du Moyen-Orient, les marchés de l'Est pourront être un régulateur efficace d'inévitables tendances à la surproduction.

Dans le passé, deux sortes d'obstacles ont entravé les relations économiques entre l'Est et l'Ouest.

Du côté soviétique, il s'agissait moins de préalables de politique extérieure que des principes d'organisation économique : d'une part, la tentative d'autarcie du camp socialiste commandait de réduire au minimum les importations d'origine occidentale, d'autre part, le monopole d'Etat du commerce extérieur multipliait les complications administratives et interdisait aux entreprises de se préoccuper de produire pour l'exportation ou d'importer directement les matériaux ou les brevets dont elles avaient besoin.

Du côté occidental, il s'agissait essentiellement d'obstacles idéologiques et politiques s'inscrivant directement dans le contexte de la guerre froide. Sous des prétextes divers (crainte de dépendre des pays socialistes, crainte du dumping, etc...), on a accumulé les mesures de limitation des échanges commerciaux en établissant divers contingentements et restrictions, et en dressant des barrières douanières particulièrement élevées et discriminatoires à l'encontre des produits d'origine soviétique.

Or, aujourd'hui ces obstacles tendent à être levés, les uns après les autres. Si du côté soviétique le monopole du commerce extérieur subsiste (il a été aboli de fait en Yougoslavie), il a été considérablement assoupli par la réforme économique qui confère davantage d'autonomie aux entreprises. Quant à la prétention à l'autarcie, elle a fait place à la reconnaissance d'une nécessaire et bénéfique division internationale du travail.

Du côté occidental, sous l'égide du rapprochement soviéto-américain, on est en train de régler, petit à petit, les différends majeurs qui restent en suspens : principalement la question allemande. A travers la Conférence sur la sécurité et la coopération européenne, les négociations sur la réduction mutuelle et équilibrée des forces soviétiques et américaines stationnées en Europe, la reconnaissance mutuelle de la CEE et du COMECON, à travers aussi les multiples rencontres ou accords bilatéraux, l'Europe occidentale s'achemine vers la réorganisation de ses rapports avec l'Europe de l'Est. Les préalables politiques une fois levés, la voie est tracée

---

(1) Cf. à ce sujet le titre significatif de l'ouvrage de Samuel PISAR, **Les armes de la Paix**, Denoël, Paris, 1970.

pour un développement accéléré des relations commerciales et l'ouverture d'un marché fabuleux, comparable à terme à celui de la CEE, pour le monde occidental.

Il restera encore un temps un obstacle, économique celui-là : la faible capacité d'exportation des pays du bloc soviétique sur les marchés occidentaux. Pour le surmonter, on peut envisager à l'heure actuelle trois types de moyens :

• le commerce triangulaire, c'est-à-dire une sorte de troc à trois, couvert par des opérations de compensation. Les Soviétiques vendent des biens d'équipement à des pays du Tiers-Monde, en échange de matières premières ; mais au lieu d'utiliser celles-ci, ils les échangent avec des pays occidentaux contre des biens de consommation.

• l'exportation des matières premières. L'URSS dispose en ce domaine de réserves impressionnantes qui font le plus souvent défaut aux pays occidentaux. En revanche, elle n'a pas les capitaux nécessaires à la mise en valeur de ces ressources actuellement revalorisées. Il y a là la base d'une coopération déjà engagée et qui s'annonce prometteuse.

• enfin, les importations de technologie, sous forme d'achats de licences, d'achats d'usines « clés en main » ou d'accords de productions, sont souvent liées à des accords de commercialisation. En tout état de cause, les produits ainsi fabriqués se substituent à des importations antérieurement nécessaires ou alimentent les exportations.

Cette pratique devrait conduire naturellement à l'acceptation d'un investissement direct plus libre. Déjà en Yougoslavie, et, quoiqu'avec plus de restrictions, en Roumanie, de véritables entreprises mixtes communes sont apparues, avec des participations occidentales allant jusqu'à 49 % du capital, donnant droit de regard sur la gestion et la possibilité de rapatrier une partie des profits. La Hongrie est près de se rallier à cette position qui devrait gagner encore du terrain et s'assouplir davantage dans toute l'Europe de l'Est.

Sur le chemin de l'intégration des pays du bloc soviétique au marché mondial, deux événements devraient être des jalons :

— d'une part, l'admission au GATT. Actuellement seule la Yougoslavie y adhère. La participation de la Pologne aux négociations du Kennedy Round laisse à penser que sa candidature, refusée en 1959, pourrait bientôt être acceptée. On pense aussi aux candidatures roumaine et hongroise. Sous réserve d'aménagements de la centralisation du commerce extérieur, de la garantie d'un certain volume d'importations en provenance des pays du GATT, d'une réduction des accords commerciaux à deux ou trois ans (1), et de quelques autres modifications, les pays de l'Est devraient à l'avenir satisfaire aux conditions de l'Accord général. Cela vaut surtout pour les pays de l'Est européen qui ont davantage besoin du GATT que l'URSS.

— d'autre part, un accrochage solide au système monétaire international : la possession d'une monnaie convertible est une condition du plein essor des échanges commerciaux. Un premier pas serait l'instauration de la convertibilité des monnaies des pays de l'Est entre elles.

La transformation du rouble transférable en monnaie-étalon-moyen de paiement-instrument de réserve est ainsi explicitement mentionnée comme un objectif à court ou moyen terme dans le dernier plan de développement

---

(1) Encore que, concernant les matières premières, les firmes occidentales qui semblaient déjà parfaitement s'adapter aux accords de dix ans et plus, y trouvent aujourd'hui leur propre intérêt.

du COMECON. Au-delà, ces Etats devront adhérer au Fonds monétaire international. Ils bénéficieraient ainsi des droits de tirage spéciaux (DTS) pour accroître leur capacité importatrice. Quelle que soit l'issue de la crise du système monétaire international il pourrait bien se faire que, le dollar ne pouvant plus jouer le rôle de monnaie de réserve et aucune autre monnaie ne pouvant se parer de ce privilège, la position de l'or et des matières premières, à côté de celle des DTS, se trouve renforcée.

Dans ces conditions, l'URSS, fortement productrice, sans qu'on puisse aujourd'hui évaluer sérieusement ses stocks, pourrait voir le rouble en bonne place si elle décidait de le confronter librement aux autres devises.

Il est raisonnable d'envisager que les pays du bloc soviétique accèdent à ce type d'insertion dans le marché mondial. Sur ce chemin, les pays d'Europe centrale et orientale ont d'ailleurs intérêt, plus que l'URSS à aller vite et loin : ils n'ont pas les bases matérielles de l'autarcie comme l'Union soviétique. Mais cela constitue précisément l'un des obstacles à une intégration rapide dans le marché mondial. Du point de vue de l'Union soviétique, il faut qu'elle s'opère sous sa direction et sans remettre en cause la cohésion de l'ensemble du bloc soviétique : toute accélération jugée dangereuse de ce point de vue entraînera des coups d'arrêt. Mais quels qu'en soient le rythme et les détours, l'évolution est, dans son orientation générale, largement et fermement engagée.

4) LES NOUVELLES REVENDICATIONS DU TIERS-MONDE

Il est impossible de considérer le Tiers-Monde comme un bloc à peu près homogène de pays unis par le sous-développement et la pauvreté, face aux pays industrialisés. La misère des bidonvilles de Rio-de-Janeiro n'est pourtant pas moindre que celle du sous-prolétaire de Calcutta ou du paysan du Sahel : on en meurt. Mais les chances et les délais de sa régression sont dans chaque cas fort différents. Et des usines de Cordoba à celles d'Annaba et aux rizières de Srilanka, qu'y a-t-il de commun au présent comme à l'avenir pour qu'on puisse en parler sans distinction ? Malgré cette diversité, on ne peut s'abstenir de mentionner quelques tendances nouvelles qui apparaissent ici ou là dans le Tiers-Monde, étant entendu une fois pour toutes qu'elles ne se développent ni également ni identiquement.

L'après-guerre a vu s'affirmer un vaste mouvement d'indépendance nationale parmi ces pays. Les Etats qui sont venus grossir les rangs de l'ONU depuis sa fondation sont pour la plupart des Etats devenus indépendants après la seconde guerre mondiale.

Dans le même temps — et les deux phénomènes sont liés — les deux plus grands empires coloniaux, de la Grande-Bretagne et de la France, se sont effondrés sous la poussée de mouvements d'indépendance nationale sou-

vent soutenus par l'une ou l'autre des grandes puissances, les Etats-Unis et l'Union soviétique, qui voyaient en eux de nouveaux alliés. Mais, après une période où le jeu de bascule entre Américains et Soviétiques est resté possible, la plupart des pays nouvellement indépendants ont entretenu qui avec les Etats-Unis, qui avec l'URSS, qui avec leur ancienne métropole, des relations privilégiées. Au cours des années 60, en dehors de l'Indochine et de quelques cas bien circonscrits, ces pays s'étaient progressivement rangés dans les camps en présence. Les problèmes du Tiers-Monde semblaient moins relever de l'opposition politique aux grandes puissances que du développement économique. Et, fait révélateur, les forces au pouvoir dans le Tiers-Monde paraissaient prêtes, dans l'ensemble, à la collaboration avec le monde développé.

L'accession des Etats-Unis et de l'Union soviétique au rang de superpuissance ont amené l'un et l'autre au cours de cette période, à étendre leur présence loin au-delà de leur zone d'influence traditionnelle, naturelle ou conquise : le continent américain et l'Europe orientale. En Asie, au Moyen-Orient, en Afrique, chacun a acquis pénétration économique, présence politique et bases militaires. Mais, à la fin des années soixante, la nouvelle division du monde occidental a multiplié les prétendants à l'établissement de relations étroites avec tel ou tel pays en voie de développement. Les anciennes colonies séculaires de la France et de la Grande-Bretagne, celles plus éphémères et moins anciennes du Japon ont souvent servi de nouveaux partenaires. La pluralité des centres industrialisés — les Etats-Unis, l'Europe, l'URSS, le Japon ayant des besoins de marchés, de matières premières et de main-d'œuvre différents, supportant donc des stratégies différentes, voire contradictoires —, confèrent aux pays du Tiers-Monde une marge de manœuvre beaucoup plus grande. Le nouveau regroupement des pays « non-alignés » en est la conséquence directe.

Or, ceux-ci ont conscience de l'extrême dépendance de certains de ceux-là pour leur approvisionnement en matières premières. Il a suffi que les intérêts américains d'une part, européens et japonais d'autre part divergent en matière d'approvisionnements en énergie pour que des élites dirigeantes que l'on croyait acquises à la conciliation s'engouffrent dans cette brèche.

Est-ce une orientation générale ? La hausse du prix des matières premières depuis trois ans pourrait le laisser croire. Mais l'ampleur croissante des besoins, la concentration géographique et presque nationale des réserves font du pétrole un cas particulier. Il faudrait, pour qu'il se généralise, que puissent se multiplier à l'avenir des organisations d'Etats producteurs de différentes ressources minérales, voire de certains produits agricoles massivement exportés, pour que soient consolidées les hausses récentes dont l'origine est souvent conjoncturelle et spéculative ; et que soient surmontés les obstacles tenant à la diversité des Etats producteurs. Il faudrait aussi que la brèche entre pays développés ne s'efface pas dans la reconstitution de fronts de pays consommateurs.

En admettant donc que l'extension de ce type de réaction soit limitée à quelques matières premières — et à des regroupements partiels —, cela suffira à modifier une donnée de base du fonctionnement des économies développées : les matières premières à bon marché. Cela bouleversera aussi les perspectives du sous-développement dans certaines zones géographiques : l'acquisition automatique de capitaux qui jusqu'à présent faisaient défaut ou devaient être quémandés sans grand succès. On peut, à partir de là, se demander si l'industrialisation des pays du Tiers-Monde, qu'elle se fasse par la voie algérienne ou par la voie brésilienne, que l'investissement initial soit conquis par un renversement des termes de

l'échange ou octroyé par une aide politiquement et stratégiquement motivée, ne modifiera pas de fond en comble le fonctionnement des économies traditionnellement industrialisées. On peut naturellement envisager que l'écart de développement soit maintenu, en sorte que les produits de l'industrie lourde, les produits de première transformation, les activités banalisées (le montage par exemple) deviennent dans le jeu de la concurrence internationale, les matières premières de demain. Mais il n'est pas impensable que quelques pays en voie de développement parviennent rapidement à un stade d'industrialisation qui en ferait des concurrents sérieux pour les grandes puissances d'aujourd'hui. Les hasards de la géologie, le dynamisme démographique, l'enthousiasme de foules mobilisées, ou à défaut, l'autorité de pouvoirs forts, pourraient faire des « miracles » brésiliens, iraniens, nigériens, vénézuéliens... plus spectaculaires encore que celui du Japon.

II. les hypothèses pour les années 80

De l'évolution de la dernière décennie, nous n'avons retenu que quelques tendances qui, comme on dit en prospective, nous ont paru « porteuses d'avenir ». Ce faisant, nous avons fait un choix qui oriente déjà la description du futur. On peut néanmoins, sur la base de ces tendances, esquisser deux scénarios : l'un dans lequel certaines d'entre elles s'infléchissent ou voient leur développement arrêté — c'est le retour à l'après-guerre sous une forme nouvelle ; l'autre, dans lequel les mêmes tendances s'affirment pour aboutir à une situation internationale radicalement différente.

Les Etats-Unis sont le point de divergence de ces deux scénarios. Le premier suppose que soit mis un terme au déclin relatif des Etats-Unis. Ceux-ci retrouvent leur position dominante sur l'ensemble des pays capitalistes industrialisés. Le second s'appuie sur l'hypothèse d'une poursuite du déclin relatif des Etats-Unis dont les conséquences sont progressivement tirées, pour aboutir à l'émergence d'un monde multipolaire. Avant d'esquisser une image des relations internationales correspondant à chacun de ces scénarios, il est donc utile de revenir sur les Etats-Unis.

1) LA CONTRE-OFFENSIVE AMÉRICAINE

On aurait pu voir dans la relance de l'économie et du commerce américains en 1972 et 1973 le signe d'un rétablissement durable.

Ce ne fut pas le cas. En effet, la rapide croissance de l'économie américaine en 1972 et 1973, où elle a atteint environ 6 %, est à rapprocher d'une stagnation au cours des deux années précédentes, et d'un ralentissement sérieux, voire d'un arrêt de la croissance pour 1974 et 1975.

Cette réapparition de fluctuations cycliques importantes d'une période d'environ quatre ans, dont les points forts se situent dans les années électorales, rompt avec une ère de croissance ininterrompue et reflète ce que l'on sait par ailleurs : une utilisation de plus en plus marquée des instruments fiscaux, législatifs et surtout monétaires à la disposition du pouvoir exécutif. Il n'en reste pas moins qu'à moyen terme, la croissance annuelle du PNB américain s'est située et se situera aux alentours de 3% par an en raison de la faiblesse relative des gains de productivité attendus. Cette perspective ne constitue pas en soi, et il s'en faut de beaucoup, une remise en cause des tendances au déclin de l'hégémonie américaine affirmées au cours des années soixante. Au contraire, on peut penser que la stabilité politique de la société américaine, déjà rudement mise à l'épreuve par les fluctuations économiques, s'accommoderait mal d'un taux de croissance plus faible comme celui qui résulterait de l'obligation des Etats-Unis à équilibrer leur balance des paiements à moyen terme, à l'instar des autres pays industrialisés.

Les signes du rétablissement des Etats-Unis ne sont donc pas à rechercher dans un changement de tendance d'évolution de leur économie nationale. Mais plutôt dans l'utilisation d'atouts économiques, politiques, militaires au niveau international, consolidés au cours des quinze années de leur hégémonie incontestée dans le monde occidental. Depuis 1970, les dirigeants américains ont pris conscience des signes du déclin et ont construit une stratégie basée sur leurs atouts pour l'enrayer, et éviter qu'il ne soit entériné par l'institutionnalisation de nouveaux mécanismes internationaux et, en particulier, par une réforme du système monétaire international remettant en cause le rôle privilégié du dollar. Cette stratégie comporte trois éléments essentiels :

— d'abord une entente avec l'Union soviétique pour prendre des initiatives en Europe (menaces de retrait des troupes), au Moyen-Orient (remise en cause du statu quo issu de la guerre de 1967), sans courir le risque de voir l'autre superpuissance trop en tirer parti ; il n'est pas utile de rappeler les bases économiques de cette entente ;

— en deuxième lieu, limiter les ambitions — à court terme, source essentielle de contestation de l'hégémonie américaine — de l'Europe et du Japon dont la concurrence commerciale est l'une des causes principales du déficit des paiements américains ;

— en troisième lieu, la résolution du problème énergétique américain. L'épuisement des réserves américaines de pétrole et de gaz naturel signifiait, au prix du pétrole de 1970 sur le marché mondial, des importations croissantes en provenance de l'étranger. En 1980, les Etats-Unis seraient devenus le premier importateur mondial de pétrole, alors qu'ils disposent des réserves énormes de charbon, de schistes bitumeux, de pétrole off shore, mais qui ne sont rentables à exploiter qu'à partir de 7 ou 8 $ pour l'équivalent d'un baril de pétrole. Comment donc aurait pu être réalisé l'équilibre commercial ?

A plus long terme, il faut ajouter un quatrième élément : la consolidation de nouveaux pôles de développement industriel, qui pourraient jouer le rôle de nouveaux marchés, et surtout de concurrents pour l'Europe et le Japon. Ainsi le Brésil, l'Iran, l'Espagne, voire l'Union soviétique, investiraient massivement dans les secteurs qui font aujourd'hui la richesse des économies européennes et les empêcheraient d'accumuler assez pour se lancer dans les secteurs de pointe de demain avec succès. Car c'est sur le monopole mondial de ces secteurs qu'est fondée la stratégie américaine à long terme.

Depuis 1970, l'offensive des Etats-Unis se déroule sur tous ces fronts. Quels sont leurs atouts ? le dollar qui reste de fait la monnaie de réserve internationale à moins d'une réforme fondamentale que les Américains essaient précisément d'éviter ; sa faiblesse sur le marché des changes depuis le 15 août 1971, qui est aussi une force de par l'énormité de la dette américaine vis-à-vis de l'extérieur ; par ailleurs, le fait que le marché américain joue un rôle essentiel pour les économies allemande et japonaise.

Les Etats-Unis disposent en plus de l'atout militaire, dont il est malaisé d'apprécier l'exacte portée, probablement plus grande qu'on ne l'imagine. Ici, encore, le Japon est le plus vulnérable. Sans armement nucléaire, que son passé lui interdit d'acquérir pour un temps qu'on supposera long, avec un armement classique encore modeste (il n'était que la 71° puissance militaire du monde en 1972), le Japon n'est pas encore en mesure d'assurer la protection de sa zone d'influence en Asie. A fortiori, comment pourrait-il défendre ses intérêts au Moyen-Orient ou, demain, en Amérique latine ?

En Europe, le problème est plus complexe. On y trouve un développement des armements beaucoup plus avancés. Deux pays disposent de l'arme nucléaire. Mais, tant que cette force n'est pas intégrée dans une politique de défense commune à toute l'Europe, ou mise à son service, de quelque façon que ce soit, l'Europe n'en bénéficie pas véritablement. Depuis la deuxième guerre mondiale, l'URSS a toujours joué comme adversaire d'abord, plus positivement et activement ensuite, un rôle majeur en ce domaine. C'est contre elle que l'Europe s'est engagée militairement dans l'OTAN. C'est face à elle, autant que vis-à-vis des Etats-Unis qu'elle maintiendrait cette alliance, ou au contraire qu'elle accéderait à l'indépendance militaire ou encore qu'elle s'engagerait dans la voie de la neutralisation. Mais elle se heurte sur ce terrain à des discussions plus vives que sur tout autre aspect de son unification. Plus encore que dans la construction économique, cette difficulté à surmonter ses divergences internes laisse aux deux superpuissances qui sont, elles, parfaitement déterminées, le champ libre pour leurs initiatives. Enfin, dans le Tiers-Monde dont les économies européenne et japonaise sont tributaires pour leurs matières premières ; en Asie du Sud-Est, au Moyen-Orient, où l'Europe et le Japon commencent à s'engager, les Etats-Unis sont installés en maître depuis longtemps. Il n'est pas jusqu'à l'URSS, riche en matières premières, qui ne puisse subir sur ce point les pressions américaines.

Comment s'est déroulée l'offensive américaine ?

Une dévaluation tactiquement trop forte jusqu'en été 1973 ; des concessions commerciales obtenues çà et là, au Japon surtout, mais aussi en Europe, dans le domaine aéronautique avec l'échec commercial du Concorde, dans le domaine nucléaire avec la querelle Urenco-Eurodif ; un ralentissement des dépenses militaires en raison du désengagement en Asie du Sud-Est et des progrès des négociations américano-soviétiques, les perspectives d'une contribution européenne aux dépenses militaires américaines en Europe etc..., tous ces facteurs révèlent l'ampleur de ce que l'on peut appeler une offensive économique générale des Etats-Unis.

Ceci aboutit en été 1973 à une stabilisation du cours du dollar, qui lui a permis de retrouver provisoirement la confiance des milieux financiers internationaux et de faire durer le système monétaire international des années soixante qui était généralement jugé inacceptable un an auparavant : il n'y a plus urgence à remettre en cause le rôle privilégié du dollar.

La stabilisation du cours du dollar n'est pas en soi un fait remarquable : toute bonne dévaluation peut obtenir ce résultat. Elle permet à moyen

terme un rééquilibrage de la balance américaine des paiements par la substitution de la production nationale aux importations de produits industriels banalisés en provenance du Japon ou de l'Europe. On l'a vu en 1973.

Mais la stratégie américaine n'a pas pour objectif de stabiliser le dollar à n'importe quel niveau. Il faut encore que ce niveau soit assez élevé pour permettre une pénétration importante à l'étranger par l'investissement direct, bien qu'une partie importante de cet investissement ait en fait pour origine les emprunts locaux ou le marché des euro-dollars. Il faut encore que le cours du dollar soit assez élevé pour inciter l'économie américaine à se spécialiser dans les activités industrielles et tertiaires de pointe, comme c'était le cas dans les années soixante. Cette spécialisation permet à son tour d'atteindre deux objectifs : garantir une avance technologique suffisante de l'industrie américaine, donc sa pénétration continue à l'étranger et le rééquilibrage à long terme de la balance des paiements américaine par le flux des profits rapatriés ; garantir, à travers un monopole au niveau international sur les technologies de pointe, des revenus suffisants aux salariés américains. Ce qui a joué un rôle essentiel à cet égard n'est autre que la hausse du prix du pétrole brut. Amorcée en 1971 par l'OPEP avec le feu vert de Washington, elle renverse la situation au cours de l'automne 1973. Les excédent européens se transforment en déficits — exception faite de l'Allemagne, particulièrement vulnérable aux pressions américaines dans d'autres domaines. Les nouveaux excédents des pays producteurs de pétrole prennent le chemin des banques américaines malgré les efforts et les quelques succès européens et japonais. Mais plus significatif encore, l'Europe n'est visiblement pas encore à la hauteur des ambitions qu'on lui prête.

Peut-on parler d'une intervention directe de Washington sur la hausse des prix pétroliers en automne 1973 ? Certains n'hésitent pas à franchir ce pas (1). Et l'on doit aussi souligner que le déroulement des opérations au Proche-Orient a permis la consolidation de régimes en fait fragiles, plus liés aux Américains que l'on ne pouvait le penser, et le désamorçage d'une poudrière que l'étincelle palestinienne risquait à tout moment de faire exploser.

Mais ce n'est pas là la question essentielle. Dans l'état actuel des choses, le dollar rétabli reste donc le candidat unique au rôle de monnaie de réserve internationale, ses concurrents ayant été affaiblis à la suite de la hausse des prix du pétrole. C'est là un résultat remarquable. Est-il définitif ?

Rien n'est moins sûr. Si la récession américaine de 1974 est une certitude, son ampleur, ses conséquences, les réactions de la société américaine restent à déterminer. Les Etats-Unis réussiront-ils à mettre rapidement en valeur leurs réserves énergétiques ?

Ou bien le déficit croissant en hydrocarbures d'ici le milieu des années 80 se prolongera-t-il en portant un coup fatal au dollar ? A plus long terme, la faiblesse des gains de productivité aux Etats-Unis n'entraînera-t-elle pas inéluctablement la faiblesse du dollar ? Ou bien les Etats-Unis se serviront-ils encore une fois de leurs avantages acquis pour combattre cette tendance par une nouvelle offensive économique ?

Mais l'inconnue principale à l'horizon de cette étude, réside dans la réalité du déficit de la balance des paiements en Europe ou au Japon. Ce déficit peut être résorbé par l'investissement des capitaux arabes dans les pays industriels à travers les banques américaines et le Fonds monétaire international. Cette solution semble prévaloir en ce moment, par la constitution d'un front pétrolier et monétaire des pays consommateurs dans lequel les

(1) P. PEAN, **Pétrole, la troisième guerre mondiale,** éd. Calmann-Lévy, Paris, 1974.

Etats-Unis joueraient de plus en plus un rôle primordial. Elle représente de par ses conséquences une réaffirmation du leadership américain dans le monde occidental même s'il reste contesté ici ou là.

Le même déficit pourrait être résorbé autrement, par des accords bilatéraux entre le Japon et les pays producteurs de pétrole, l'Europe et les pays producteurs de pétrole, portant sur l'approvisionnement en pétrole, les biens d'équipement, et l'investissement des capitaux excédentaires des pays producteurs. Des accords de ce type sont nécessaires, d'une envergure dépassant largement celle des accords passés ou en voie de négociation, pour que la dépendance de l'Europe et du Japon en matières premières ne se traduise pas par une dépendance monétaire et économique vis-à-vis des Etats-Unis.

Ces accords pourraient être remis à l'ordre du jour par un échec de la diplomatie américaine à établir un compromis durable au Proche-Orient, ou par des tensions entre l'Europe et les Etats-Unis.

Les incertitudes qui demeurent sont propres à la phase de transition que connaissent les relations internationales. Il faut maintenant quitter cette phase de transition pour examiner les issues possibles à la crise internationale ouverte par les profonds réajustements qui sont en cours. Les conséquences en seront présentées sous la forme de deux scénarios généraux, dont les contenus seront précisés par l'examen plus approfondi de la division internationale du Travail, du système monétaire international, et de l'équilibre des forces sociales.

2) UN MONDE A DEUX BLOCS

L'hypothèse fondamentale de ce scénario concerne les Etats-Unis. Pour que ce monde ait une chance de subsister, il est indispensable que soient assurés de manière durable la reprise de l'économie américaine, et d'autre part l'affaiblissement de ses concurrents les plus dangereux, l'Europe et le Japon.

Il est peu probable que les Etats-Unis puissent reconquérir seuls le rôle de leader de l'économie mondiale. Dès lors, leur stratégie est de partager le pouvoir avec un autre bloc, celui des pays de l'Est, dominés par l'Union soviétique. Il est clair que cette image d'un monde dominé par les supergrands correspond à la stratégie actuellement mise en œuvre par les Etats-Unis et l'Union soviétique. La coopération économique soviéto-américaine peut à terme permettre de relancer l'économie américaine de manière durable grâce aux débouchés croissants offerts par les pays de l'Est. Elle permettra aussi de satisfaire la demande d'une hausse de la consommation privée aussi bien en URSS que dans les pays de l'Est.

Les obstacles à cette entente proviennent essentiellement de ses conséquences sur les pays du bloc soviétique. Pour pouvoir équilibrer les exportations américaines, l'URSS devra développer la production de matières premières sur son territoire, ou dans le Tiers-Monde, grâce à des capitaux étrangers, américains en partie. On pourrait voir se constituer une structure d'échange inégal entre les Etat-Unis et l'URSS. Les rivalités soviéto-américaines dans le Tiers-Monde s'aiguiseraient, qui devraient être contenues.

Dans ce monde à deux blocs, la division internationale du travail est fortement marquée. Les Etats-Unis gardent un monopole sur les technologies et les produits nouveaux. La production industrielle banalisée s'effectue en Europe, au Japon, dans les pays du Tiers-Monde qui auront réussi leur décollage — Brésil, Algérie, Iran, etc... —, dans les pays de l'Est, et en grande partie avec l'apport financier et technologique des Etats-Unis qui accentuent leur pénétration à l'étranger à travers leurs firmes multinationales. Les industries nationales sont livrées à une concurrence internationale qui épargne les industries de pointe américaines. Les Etats-Unis favorisent le renforcement des pôles-relais nouveaux de la domination américaine — Brésil, Iran, Espagne, Israël, Nigéria par exemple — afin de contrebalancer les pôles relais traditionnels comme l'Allemagne et le Japon. Ces pôles relais nouveaux jouent un rôle fondamental dans la stratégie militaire américaine et permettent d'assurer conjointement avec les pôles relais soviétiques les approvisionnements en matières premières.

Le système monétaire international serait celui du « DTS Exchange Standard » — les DTS sont des instruments capables de remplacer l'or dans le système ancien. Par suite de la prépondérance du droit de vote américain au sein du Fonds monétaire international, cet organisme ne serait en fait qu'une pseudo-banque centrale mondiale. Mais il en aurait les apparences et c'est là l'essentiel. Les règles de création et de répartition des DTS favoriseraient les Etats-Unis et les dispenseraient d'équilibrer leur balance des paiements.

Une présence militaire importante sera maintenue en Asie pour empêcher le Japon de se constituer en troisième bloc. La pénétration massive des capitaux américains permettra de contrôler étroitement les firmes japonaises. Le Japon développerait ses exportations vers l'Europe et l'Afrique avec l'accord tacite des deux grands dont il dépendra pour ses approvisionnements en matières premières. Mais son économie sera orientée vers une forte croissance de la demande intérieure, ce qui aura pour conséquence d'éliminer définitivement les menaçants excédents de sa balance des paiements.

Pour l'Europe, le point essentiel est la stagnation de sa construction économique et politique. Elle reste une zone de libre-échange, plus ouverte sur l'extérieur, mais la pénétration américaine et l'attitude divergente des Européens face à cette pénétration lui interdisent une autonomie technologique. La coopération dans les autres domaines reste limitée. Difficultés économiques et divisions politiques laissent le champ libre au pouvoir américain. Dans cette Europe, les efforts que la France a consenti à faire au cours des années soixante pour s'assurer à terme une certaine autonomie, ne trouvent pas leur aboutissement. L'attitude moins audacieuse de l'Allemagne se trouvera a posteriori justifiée, consolidant la position de celle-ci au sein de l'Europe.

Ce monde à deux blocs n'est plus celui de la guerre froide. Il est marqué à la fois par un expansionnisme soviétique effectif et non plus mythique et par les premiers effets d'un déclin relatif des Etats-Unis désormais portés à l'accord, voire au compromis avec leur adversaire de naguère. Ce n'est d'ailleurs plus en Europe que se manifeste ce qui reste entre eux de rivalités, mais dans le Tiers-Monde, et plus précisément aux sources des matières premières.

Le facteur principal d'instabilité dans ce monde à deux blocs est l'asymétrie des relations soviéto-américaines. L'URSS est en permanence confrontée au danger de voir les Etats-Unis la cantonner dans un rôle secondaire, à la mesure de sa puissance économique réelle. Rien ne vient en effet assurer une égalisation des productivités dans les économies des deux super-

grands. Les mouvements de libération nationale dans le Tiers-Monde, dans les pays non alignés, les réactions au Japon, voire en Europe, contre une domination américaine ou soviétique trop marquée, les pressions en faveur de la réunification allemande en sont les autres éléments perturbants. Ces facteurs d'instabilité laissent à penser que, fût-il instauré, ce monde à deux blocs ne peut espérer survivre indéfiniment à des coups de boutoirs multiples et incessants.

3) **UN MONDE MULTIPOLAIRE**

Face aux deux superpuissances qui ont régné sur le monde de l'après-guerre, c'est donc la montée de deux nouvelles puissances : l'Europe et le Japon. Laissons de côté la Chine, à laquelle le nombre de ses habitants et la superficie de son territoire ne confèrent pas, à l'horizon que nous avons choisi, une puissance économique comparable.

Ce scénario se déroule dans le prolongement des tendances caractéristiques des années 60 :

• la poursuite du déclin relatif des Etats-Unis qui, sans tomber dans l'isolationnisme absolu, tendent à se replier sur leur continent. A tout le moins doivent-ils reconnaître les zones d'influence des nouvelles puissances (Asie du Sud et de l'Est pour le Japon, Afrique pour l'Europe). Ce désengagement relatif leur permettra de mettre en œuvre une politique intérieure de type social-démocrate plus active, après une période difficile de reconversion de leur économie.

• l'achèvement de la construction européenne en tous domaines — économique, politique et militaire — en dépit des obstacles nationaux ou internationaux. La France joue un rôle privilégié au sein de cette Europe en raison de sa politique audacieuse d'investissement dans les secteurs de pointe au cours des années soixante, de sa puissance militaire et de sa politique étrangère.

• le maintien de la croissance du Japon qui assure à la fois le nécessaire développement de la consommation intérieure et celui de son empire. Cela signifie qu'à terme, le Japon s'affirme comme une puissance militaire.

Deux systèmes monétaires internationaux sont envisageables : un nouveau Gold Exchange Standard limité, ou un système de taux de change flottants pour les grandes monnaies. Le nouveau Gold Exchange Standard limité correspondrait à un retour à l'or comme pivot central du système monétaire avec, bien sûr, un prix réaliste de ce métal. Faute de pouvoir se mettre d'accord sur la création d'une banque centrale mondiale qui aurait la possibilité de battre monnaie sous le contrôle international multiple de différents pays, le retour à un étalon de valeur admis depuis des siècles est inévitable. Nous nous trouverons en présence de quatre monnaies principales : dollar, monnaie européenne, yen et rouble.

Les pays du Tiers-Monde devront choisir alors entre les différents blocs monétaires. Le système des taux de change flottants pour les grandes monnaies a l'avantage de supprimer la convertibilité en or des monnaies

et d'être plus souple. Les pays du Tiers-Monde auraient la possibilité soit de se lier à une des grandes monnaies, soit de constituer entre eux une ou plusieurs aires monétaires. Ainsi, que ce soit la variante d'un nouveau Gold Exchange Standard ou des taux de change flottants entre grandes monnaies, le privilège exceptionnel du dollar disparaîtrait.

Dans ce monde multipolaire chaque bloc cherchera à équilibrer sa balance des paiements.

Dans cette perspective, la nature des relations internationales est celle de la compétition économique accrue entre blocs d'importance comparable. On assiste à un déclin des tendances à la spécialisation internationale des activités entre l'Europe, les Etats-Unis et le Japon. Chacun de ces trois blocs possède l'indépendance technologique, et le domaine des industries de pointe devient lui aussi soumis à la concurrence internationale. On assiste en conséquence à un ralentissement de la croissance du commerce entre ces trois blocs. Par contre, les marchés des pays de l'Est font l'objet d'une concurrence très vive et se développent rapidement, car le bloc soviétique tirant avantage de cette concurrence peut négocier des accords favorables.

La concurrence est aussi vive sur les nouveaux grands marchés de consommation que représentent les pays « riches » du Tiers-Monde. Le monde multipolaire leur est favorable dans la mesure où il leur permet de mettre à profit la rivalité des grands blocs. Mais c'est vers l'Europe et le Japon que se tournent dans un premier temps ces pays, car plus dépendants d'eux pour l'approvisionnement en matières premières, ils sont disposés à négocier des accords qui leur sont plus avantageux.

Au fur et à mesure que les pays du Tiers-Monde s'industrialisent, ces relations privilégiées peuvent être remises en cause. Toutefois le développement rapide des industries d'exportation dans les pays « riches » du Tiers-Monde les rend vulnérables à des pressions qui leur étaient inconnues jusqu'alors, et contre lesquelles il est plus difficile de constituer des fronts de défense commune. Il apparaît donc plus probable que les associations privilégiées à l'origine se révèlent en fait durables à condition que chacune des parties prenne en considération les intérêts à long terme de l'autre. C'est la condition sine qua non de la stabilité de ce monde multipolaire qui n'exclut pas les affrontements politiques et militaires entre blocs dans les pays du Tiers-Monde.

De ces deux scénarios, l'actualité devrait inciter à considérer le premier comme le plus probable. On peut au contraire privilégier par-delà la conjoncture, les tendances lourdes qui affectent le système des relations internationales : le renversement du rapport entre les potentiels économiques, technologiques et industriels des Etats-Unis et de l'Europe et les réserves de gains de productivités supérieures en Europe ; l'acuité accrue de la concurrence qui en résulte sur le marché mondial ; la marge de manœuvre élargie dont disposent désormais les pays du Tiers-Monde producteurs de matières premières et qui fait du non-alignement une perspective politique réaliste. Telles sont les trois éléments profonds qui peuvent contribuer à la décomposition du condominium des superpuissances.

III. les facteurs d'équilibre du système mondial

Nos avons défini jusqu'à présent nos deux principales hypothèses à partir de l'évolution prévisible des puissances concernées et de leurs projets respectifs. Ces intentions et les stratégies qui en résultent sont elles-mêmes situées, cependant, à l'intérieur d'un système mondial qui a ses propres structures, ses propres contradictions, ses propres tendances, dont les orientations peuvent être modifiées par les stratégies nationales, mais qui, en même temps conditionnent et déterminent ces dernières.

Si le développement de la Chine peut être considéré, en l'état actuel des choses, comme relativement autonome, il n'en est déjà plus de même pour l'Union soviétique et naturellement pour les pays du monde occidental dont les économies sont étroitement dépendantes des mécanismes du marché mondial.

A cet égard, il nous a paru nécessaire d'examiner plus particulièrement les facteurs qui sont en quelque sorte les piliers du système économique mondial, à savoir :

— la division internationale du travail,
— le système monétaire international,
— l'équilibre des forces sociales et le développement des tensions internes.

1) LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

La question « quelle est la nature de la division internationale du travail ? » figure au premier plan de celles que se pose l'économie politique depuis Ricardo. Elle se situe au centre des préoccupations des principaux agents

économiques, et devient déterminante pour la vie économique elle-même au cours des grands mouvements de la libération des échanges, comme celui que le monde a connu depuis la deuxième guerre mondiale.

Si cette question a souvent été abordée — elle est l'un des terrains privilégiés de l'application des théories de l'équilibre général —, les réponses apportées depuis une centaine d'années ne sont pas toujours à la mesure du mouvement des tendances et des mutations, qui caractérise la division internationale du travail à notre époque. Prenons-en pour exemple le phénomène multinational.

On voit aujourd'hui se développer dans des régions du monde où le « facteur capital » est rare et le « facteur travail » abondant, des activités industrielles de base établies par des firmes multinationales mais aussi par des industries nationales liées aux appareils d'Etat. L'utilisation des facteurs de production est alors analogue à celle en vigueur dans d'autres régions du monde où la rareté relative des facteurs est inverse.

On voit donc se manifester directement et avec beaucoup de clarté l'intervention de structures économiques n'obéissant pas aux lois traditionnelles de la concurrence : des structures oligopolistiques, comme celles des firmes multinationales, des structures politiques comme les appareils d'Etat.

Les théories basées sur la notion d'avantages comparatifs, fondées sur les lois traditionnelles de la concurrence, se révèlent-elles donc insuffisantes ? Les stratégies et les politiques qui en découlent sont-elles battues en brèche ?

Au niveau micro-économique ce n'est pas certain, car l'entreprise privée qui se pose la question de la localisation de sa future implantation continue à raisonner dans ce cadre. Et de ce point de vue, la réponse apportée reste satisfaisante, à condition que les éléments des théories classiques soient appliquées avec souplesse et sans schématisme. Pour les appareils d'Etat, la défense nationale, la presse, l'éducation sont des domaines où la théorie des avantages comparatifs ne s'applique pas et ne doit pas s'appliquer. Certains d'entre eux étendent ce domaine « hors-marché » à certaines industries de base comme la sidérurgie et aujourd'hui l'énergie.

Mais qu'en est-il des secteurs où, dans un pays comme la France, l'intervention de l'Etat est moins directe car elle ne se situe qu'au niveau de l'incitation et de l'encadrement des décisions privées ? Cette question renvoie de fait à une question plus fondamentale : quelle est l'origine des avantages comparatifs sur lesquels se basent les agents économiques privés pour prendre leurs décisions de localisation ? Si on limite cette question aux activités agricoles par exemple, les réponses se présentent naturellement pour ainsi dire : des différences de climat, de fertilité font que les produits tropicaux sont cultivés sous les tropiques et les céréales dans les grandes plaines à climat tempéré. Les réponses sont certes incomplètes. Mais, a fortiori, peut-on les étendre aux activités industrielles et tertiaires, en associant à tel ou tel autre pays une « fertilité naturelle en capital ou en travail ? » Evidemment non, et c'est la raison pour laquelle la théorie des avantages comparatifs, si elle reste applicable en tant que théorie micro-économique, n'a plus aucun sens au niveau macro-économique.

L'abondance relative du facteur capital est inséparable de la dynamique économique, sociale et politique d'une nation. Elle dépend de ses possibilités d'accumulation, c'est-à-dire en particulier de la distribution des revenus et donc de la politique générale de l'Etat. Le facteur capital serait-il abondant, que son utilisation peut ne pas être conforme à la théorie des avantages comparatifs : pour des raisons de sécurité, de comportement particulier de la catégorie de ses détenteurs, il peut aller chercher refuge

ailleurs. La cohésion politique d'une société, la solidité de sa monnaie sont ainsi des facteurs essentiels dans les choix de localisation des investissements. Et l'on ne peut associer naturellement à tel ou tel autre pays la présence ou l'absence de tels facteurs. Les avantages comparatifs se créent, disparaissent, par l'activité des hommes et l'intervention de l'Etat. C'est pourquoi toute analyse prospective de la division internationale du travail doit aussi être géopolitique.

Aux deux scénarios d'évolution de l'environnement international esquissés, on peut associer deux évolutions possibles de la division internationale du travail. C'est l'objet de ces pages. La notion implicite de « monopole macro-économique » y joue un rôle crucial et mérite d'être brièvement explicitée. Cette notion a trouvé récemment une illustration éclatante dans la politique de l'OPEP, celle d'un monopole macro-économique des hydrocarbures à l'échelle internationale. Jadis, la Grande-Bretagne réussit à travers sa politique économique intérieure et sa politique coloniale à établir un monopole macro-économique concernant les produits manufacturés. Ce monopole a aujourd'hui disparu.

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, les Etats-Unis ont disposé d'un monopole macro-économique sur les activités de recherche-développement et les industries de pointe. Les deux évolutions possibles de la division internationale du travail examinées dans les pages suivantes diffèrent quant au maintien ou à la disparition de ce monopole.

a) ASPECTS THÉORIQUES

Le concept de division du travail recouvre deux notions étroitement liées, mais qu'il nous paraît impossible de distinguer : la division technique et la division sociale du travail.

— **La division technique du travail** est la base matérielle de l'échange et suppose réalisées deux conditions préalables : une innovation technologique, un accroissement de productivité suffisant pour qu'il existe un surplus échangeable, et une possibilité matérielle d'échange, notamment la possibilité de transporter les marchandises échangées.

Les conditions de productivité et de transport, liées à l'apparition historique de la division du travail, restent déterminantes pour son évolution.

Etroitement liée à la division technique du travail, la division sociale implique une relation hiérarchique entre les groupes sociaux au sein du processus de production.

La possibilité d'une division technique est une condition nécessaire de la division sociale du travail. Cette dernière implique un rapport de domination, qui peut revêtir des formes politiques et militaires, et dont la base matérielle repose sur le développement inégal des productivités et le niveau inégal des forces productives, à la fois cause et conséquence l'un de l'autre.

— **La division sociale du travail** conditionne en retour la division technique. Dans le cadre déterminé par la division sociale, la spécialisation et la répartition des tâches sont fixées par les groupes sociaux dirigeants en fonction de leurs intérêts ou de l'idée qu'ils peuvent se faire de leurs intérêts.

Il n'existe pas de division technique du travail neutre sur laquelle viendrait se greffer une division sociale nécessaire. La division technique n'apparaît jamais qu'à travers la division sociale ; la séparation des deux notions ayant souvent pour effet de justifier la division sociale du travail.

Cette relation entre la division technique et la division sociale du travail fait apparaître une autre relation fondamentale qui en découle : celle entre la division sociale du travail et les termes de l'échange.

L'inégalité des termes de l'échange entraîne une division sociale du travail qui va renforcer et perpétuer cette inégalité elle-même. Même si les échanges se faisaient à valeur égale, sans inégalité de productivité, l'existence d'une division sociale finirait par aboutir à l'inégalité des termes de l'échange et rejaillirait sur l'inégalité des productivités. L'application de cette loi au cas particulier de la division sociale internationale du travail nous invite à considérer comme un facteur déterminant l'évolution des productivités relatives entre les pays (ou les firmes).

b) DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL ENTRE CENTRE ET PÉRIPHÉRIE

La division internationale du travail est une relation de domination entre des ensembles régis eux-mêmes par une division sociale interne du travail. Il existe entre ces deux niveaux de division sociale du travail une relation dans les deux sens qui mériterait une analyse plus approfondie.

Sous sa forme primitive, la division sociale internationale du travail apparaît comme un produit de la violence (conquête militaire, esclavage, etc...) et cette violence repose elle-même sur une inégalité de puissance matérielle.

Mais cette forme élémentaire de la division internationale du travail, fondée sur le simple rapport des forces, est incompatible avec un niveau très élevé du développement des forces productives dans les pays dominants eux-mêmes. Sa tentative d'application à l'Europe à l'époque de la domination hitlérienne est caractéristique des faiblesses et des limites de l'économie allemande à cette époque. La même remarque peut être faite à propos de son maintien jusqu'à une date récente dans le cadre de l'empire colonial portugais.

Dans les autres zones de domination (Grande-Bretagne, France, Etats-Unis), le développement des forces productives exige une transformation dans la nature des relations économiques entre puissance dominante et régions dominées. Les difficultés rencontrées dans les métropoles (crise du taux de profit, crise de surproduction) entraînent un accroissement des mouvements de capitaux et des exportations de marchandises vers les zones à faible composition organique du capital.

D'où le souci nouveau d'une solvabilité des pays dominés et l'amorce, dans ces pays, d'un développement économique relatif et subordonné à la puissance dominante (entreprises filiales, sous-traitance, etc...).

Ce type de développement a des conséquences directes :

— sur la division sociale du travail dans les pays dominés avec l'apparition d'une classe intermédiaire autochtone nouvelle, qui participe à l'organisation de la division technique du travail dans ces pays et reçoit en échange les moyens d'absorber une partie des exportations du pays dominant.

— sur la division sociale internationale du travail qui n'est plus seulement caractérisée par l'échange entre matières premières et produits finis, mais de plus en plus, par une spécialisation industrielle. Les pays dominants fournissent les biens de production, les techniques, les techniciens et concèdent aux pays dominés la production des biens de consommation à faible intégration de capital.

Cette évolution est sensible à travers les deux phases du développement industriel dans les pays dominés depuis une dizaine d'années : la phase de l'import-substitution et la phase des industries exportatrices.

Dans les deux cas, les critères de la division internationale du travail sont le niveau technologique et le coût de la main-d'œuvre.

Un faible niveau technologique et un faible coût de la main-d'œuvre (mais avec une main-d'œuvre abondante) déterminent une faible composition organique du capital et par conséquent un surplus dégagé plus élevé (1). En même temps, la dépendance technologique (maintenue à travers le monopole de la recherche) garantit à la puissance dominante un flux d'exportation (consommations intermédiaires, composantes techniques visibles ou invisibles, brevets, experts, etc...).

c) DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL DANS LE CENTRE

Cette division internationale du travail à l'intérieur des zones privilégiées de chaque puissance dominante est à son tour remise en cause par plusieurs facteurs. D'abord, l'exiguité des marchés des pays dominés constitue une limite naturelle aux exportations de capitaux et de marchandises. Ensuite, l'élargissement de ces marchés risquerait de remettre en cause les condition favorables quant au coût de la main-d'œuvre. Enfin, les exportations de capitaux et de marchandises des pays dominants les plus forts vont donc s'orienter vers les pays dominants secondaires en même temps qu'elles vont s'attaquer aux anciens marchés d'exportation de ces pays.

Tant que les puissances dominantes pouvaient être considérées entre elles sur un pied d'égalité, il pouvait exister certaines spécialisations (division technique du travail), mais pas de subordination (division sociale). Dès lors que les circuits d'exportation sont infléchis vers les anciennes métropoles, l'inégalité des productivités entre elles introduit des relations analogues à celles existant avec les pays dominés : division du travail en fonction des niveaux technologiques, concentration de la recherche fondamentale, utilisation des coûts différentiels de main-d'œuvre.

Cette nouvelle forme de la division internationale du travail semble devoir connaître une accélération sous l'effet de facteurs étroitement liés : concentration de la recherche dans les centres dominants ; accroissement des inégalités technologiques ; accroissement des inégalités de productivité.

Elle peut donner lieu à des combinaisons complexes de domination, entre pays dominants comme entre ces pays et leurs zones d'influence.

---

(1) Ce surplus ne correspond par forcément au taux de profit, les problèmes de réalisation et de contrôle des secteurs et des marchés ne rendant pas directe la transformation des valeurs en prix.

Les conditions de partage peuvent cependant être modifiées par des rapports politiques ou militaires qui affectent notamment la possibilité de maintenir de façon plus ou moins durable les rentes de situation issues de l'avance technologique. Ces possibilités ne sont pas identiques dans les deux scénarios d'environnement international.

d) DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL DANS L'HYPOTHESE DU MONDE BIPOLAIRE

Les Etats-Unis constituent, dans cette hypothèse, et du point de vue de leur appareil productif, le centre dominant. Ils sont capables d'accélérer la concentration de la recherche aux Etats-Unis et de développer, sans concurrence réelle, le secteur des industries de pointe. Dans l'optique américaine, la division internationale du travail est fondée sur l'utilisation des coûts différentiels de main-d'œuvre. On peut à ce niveau faire trois hypothèses :

— Une même firme pourra disperser géographiquement son appareil productif, et la tendance au monopole pour les produits stratégiques sera très forte (IBM).

— La production de masse des biens de consommation pourra être réalisée à l'extérieur des Etats-Unis, mais son contrôle par les capitaux américains sera renforcé.

— La bataille sur les matières premières sera particulièrement vive dans les zones d'approvisionnement de l'Europe (Moyen-Orient pour l'énergie) et du Japon (Australie et Afrique).

La stratégie des Etats-Unis par rapport à l'URSS constitue le pivot du monde à deux blocs. Leur position dominante permet aux Etats-Unis d'être les fournisseurs privilégiés de l'URSS par l'intermédiaire notamment des firmes multinationales américaines implantées à l'étranger. En contrepartie, les Etats-Unis seront clients privilégiés de l'URSS pour les matières premières, de façon à permettre d'équilibrer les échanges alors même qu'un intérêt plus immédiat pourrait les conduire à se fournir ailleurs. Le contrôle de l'évolution de l'Europe de l'Est serait, par ailleurs, facilité. Cette position de dépendance perpétuerait au niveau des productivités un déséquilibre entre les deux partenaires, bien que l'échange inégal puisse être pondéré par l'alliance politique. Ceci constitue toutefois le point faible du scénario du monde à deux blocs, dans la mesure où aucun mécanisme à long terme ne permettrait une égalisation des productivités. Les relations entre les appareils productifs américains et soviétiques pourraient se concrétiser par des accords de « joint venture » entre les firmes multinationales américaines et firmes soviétiques, notamment pour les produits stratégiques. Le rôle des firmes multinationales est, dans ce domaine, très important.

Le contrôle de l'appareil productif européen passe par des firmes multinationales américaines, qui jouent à ce niveau un rôle déterminant. L'organisation des firmes à l'échelle mondiale permet de centraliser la recherche aux Etats-Unis et de contrôler l'ensemble des appareils productifs. Le contrôle des sources de matières premières en Afrique pourrait également jouer un rôle important.

La stratégie américaine permettrait, dans quelques secteurs, le développement de l'appareil productif de certains pays européens, l'Allemagne notamment.

L'Europe du Sud pourrait être davantage consacrée aux activités post-industrielles et, en particulier, au tourisme.

Le contrôle de l'appareil productif japonais et le maintien de sa dépendance passent d'abord par un contrôle des sources de matières premières asiatiques et africaines. La production de masse des biens de consommation par le Japon pourrait être développée si elle était contrôlée par les firmes multinationales américaines et orientée vers l'Europe et l'Afrique, mais non vers l'URSS.

La position dominante des Etats-Unis, les amenant à freiner le développement de l'Europe et du Japon, et à restreindre leurs zones d'influence, aura des conséquences sur la périphérie. Elle pourrait avoir pour conséquence le développement d'élites locales appuyées notamment sur des industries d'import-substitution dans certaines zones de la périphérie.

Le contrôle des matières premières serait assuré par les firmes multinationales américaines. L'URSS serait amenée à étendre sa zone d'influence pour pouvoir échanger des matières premières de la périphérie, destinées au marché américain, contre des produits américains, qui pourraient être, dans un premier temps, difficiles à écouler en Europe ou aux Etats-Unis. Tout décalage entre l'intérêt des firmes multinationales américaines et la stratégie globale des Etats-Unis pourrait entraîner des conflits entre les firmes multinationales américaines et l'URSS, pour le contrôle des sources de matières premières.

e) DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL DANS L'HYPOTHESE DU MONDE MULTIPOLAIRE

Les tendances de la division internationale du travail seraient assez différentes de celles qui prévalent actuellement. Chaque bloc chercherait son autonomie et on assisterait à une réorganisation assez complète des échanges.

La tendance à l'équilibre ne signifie pas, loin de là, un ralentissement de la concurrence. Il est probable notamment, que le marché intérieur de l'URSS fera l'objet, comme c'est le cas actuellement, d'une très forte concurrence entre les Etats-Unis, le Japon et l'Europe.

La pénétration sur le marché des Etats-Unis de produits japonais et européens sera rendue plus difficile du fait des mesures protectionnistes et de la dévaluation du dollar. Les échanges entre l'URSS et les Etats-Unis se développeront sur des bases sensiblement analogues, bien que moins importants en volume, à celles envisageables dans le monde à deux blocs (matières premières soviétiques ou provenant de la zone d'influence de l'URSS, produits finis et produits agricoles américains). Le marché européen sera soumis à de fortes agressions commerciales de la part des Etats-Unis et du Japon.

Comme dans le monde à deux blocs, les échanges commerciaux de la Chine se développeront, modérément en dehors des grands circuits commerciaux.

Le monde multipolaire accélérera l'égalisation des productivités entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon. Il en sera de même pour l'URSS, bien que le retard actuel implique toujours un contrôle important de la vitesse d'évolution économique et politique des pays de l'Est.

La tendance à l'autonomie des blocs entraînera la dispersion de la recherche et son développement à l'intérieur de chaque zone, la protection des industries de pointe par l'encouragement des firmes nationales existantes ou par la création de nouvelles firmes, tendance qui renforcerait la recherche d'une intégration sectorielle fondée sur le développement de chaînes technologiques complètes.

Aux Etats-Unis, l'essor des industries de pointe sera toujours tourné vers l'exportation ; le protectionnisme accru et le réinvestissement aux Etats-Unis encourageront le redéveloppement sur place d'une production de masse de biens de consommation.

En Europe, la concurrence pour la direction du pôle européen sera particulièrement marquante. L'Allemagne, d'ores et déjà, est en position de l'assurer, mais non sans soulever la contestation.

L'avènement du monde multipolaire rend très difficile la possibilité, pour un pays, de rester en dehors du partage général de la périphérie ; par contre, des affrontements très violents dans la périphérie permettront à certains de jouer les rivalités entre les blocs et de passer d'un bloc à l'autre sans remettre en cause l'équilibre général.

Chaque bloc devra renforcer son contrôle sur sa zone d'influence. Il pourra le faire par l'intermédiaire des firmes multinationales permettant l'investissement et la mise en valeur des sources de matières premières. Les accords commerciaux tendront au fractionnement des marchés, contrairement à la logique du monde à deux blocs, dans lequel les accords commerciaux s'inscrivent dans des marchés mondiaux organisés.

Toutefois, la difficulté de la concurrence commerciale de bloc à bloc (protectionnisme, système monétaire) amènera les firmes multinationales à tenter d'implanter les industries d'exportation dans des pays relevant des diverses zones d'influence.

Les possibilités d'investissement des firmes multinationales dans les zones d'influence de leur bloc d'origine seront très grandes. Les difficultés de concurrence commerciale entre les blocs accentueront le centrage des firmes sur les zones privilégiées d'influence de leur bloc. Les firmes y réaliseront la mise en valeur des matières premières et y installeront les industries d'exportation. Les firmes intervenant à l'extérieur de leur bloc d'origine chercheront à mettre en place des réseaux intégrés pour les produits autres que stratégiques.

f) TYPOLOGIE D'ACTIVITÉS DÉFINIES A PARTIR DE LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

L'analyse de l'évolution de la division internationale du travail dans le cas des deux environnements contrastés met en évidence l'importance du type d'activité considéré. Elle permet de dresser une typologie des activités en fonction de leur importance dans la division internationale du travail. On pourra ainsi distinguer :

— **l'exploitation des matières premières stratégiques** (pétrole, cuivre, etc...) dont le contrôle apparaît indispensable pour chaque centre, quel que soit l'environnement considéré.

— **les activités stratégiques liées à l'appareil d'Etat** (informatique, aéronautique, industrie lourde, presse, etc...).

La nature même de ces activités varie suivant que l'on considère un monde bipolaire ou multipolaire. L'intervention de l'Etat apparaît nécessaire pour garantir le processus de valorisation du capital (acier par exemple). Ces activités sont souvent liées, notamment dans un monde multipolaire, au complexe militaire.

— **les activités intégrant une forte part d'innovation et de recherche** (électronique, chimie...), assurées par une main-d'œuvre qualifiée, elles sont développées dans les centres et représentent l'élément moteur du développement industriel.

Dans un monde à deux blocs, leur localisation aux Etats-Unis et dans une moindre mesure en URSS, assure à ces deux centres la prédominance industrielle. Le monde multipolaire entraînerait un développement autonome de ces activités dans chacun des centres, comme pour les activités stratégiques liées à l'appareil d'Etat.

— **les activités de production de grande série non encore stabilisées** (par exemple l'automobile en dehors du montage), employant beaucoup de main-d'œuvre qualifiée, et qui pourrait, suivant le cas, être localisée dans les centres ou dans certaines périphéries.

— **les activités de production banalisée** (textiles, petite mécanique...) à forte composition organique (investissements importants), ou à forte composition de main-d'œuvre non qualifiée, correspondant à des secteurs très concurrentiels pouvant être implantés dans la périphérie. Ces activités sont en fait contrôlées par d'autres secteurs de l'économie qui sont, elles, localisées dans les centres. Leur production peut, suivant le cas, être développée dans des grandes concentrations industrielles dans la périphérie, ou par des entreprises sous-traitantes compétitives dans les centres.

Les trois dernières catégories de cette typologie d'activités correspondent aux trois phases du cycle du produit, telles qu'elles ont été développées par R. VERNON, S. HIRSCH (reprises dans l'étude publiée par la DATAR sur les firmes multinationales, déjà citée).

2) LE SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL (SMI)

L'histoire du monde occidental des dernières décennies illustre bien les mécanismes de domination monétaire. C'est toujours la monnaie du pays dominant à un moment donné dans l'économie et le commerce mondial, qui a imposé sa loi.

Pour qu'une monnaie soit monnaie de réserve, elle doit bénéficier d'une confiance absolue et le pays à monnaie clef doit accepter une balance déficitaire pour satisfaire les besoins mondiaux en cette monnaie. Ces deux conditions sont, à terme, contradictoires, comme le montrent les difficultés actuelles du SMI.

Entre 1914 et 1944, à la suite de deux guerres et d'une crise économique mondiale, New York remplace Londres. Les accords de Bretton-Woods viennent concrétiser la suprématie des Etats-Unis. A partir de 1958, le

système monétaire international, avec le retour à la convertibilité des différentes monnaies fonctionne conformément au Plan White. Mais la montée de l'Europe et du Japon, le déficit croissant de la balance américaine des paiements grippent le système et aboutissent à l'inconvertibilité du dollar le 15 août 1971, puis à un déséquilibre permanent corrigé par des dévaluations ou réévaluations fréquentes. Les Etats-Unis encore politiquement dominants ont fait échec jusqu'ici à la mise en place d'un système qui leur serait défavorable. Mais le SMI, qui traduit l'équilibre entre les différentes puissances, devra être modifié dans un sens tenant compte de l'émergence ou non de l'Europe et du Japon, voire de certains pays du Tiers-Monde.

D'autre part, le système monétaire accorde une place privilégiée aux grands pays industriels. Ceci est illustré par le coût des biens de consommation ou d'équipement achetés par les pays sous-développés aux pays dont la monnaie est réévaluée, ou par l'obligation pour une monnaie de suivre la monnaie-guide (par exemple, le franc CFA et le franc français, la monnaie du Zaïre et le dollar).

Mais le système monétaire international n'est pas à proprement parler un facteur autonome de l'évolution mondiale. Il ne fait que consolider le rapport des forces dont il est à la fois le produit et le reflet.

Les hypothèses sur le système monétaire international dépendent donc moins de la logique propre des crises monétaires que des facteurs économiques et politiques évoqués plus haut. On peut donc ainsi compléter les scénarios géopolitiques définis plus haut par des scénarios monétaires qui en sont les prolongements et tendraient à en assurer la stabilité.

a) LE SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL DANS UN MONDE A DEUX BLOCS : LE « DTS EXCHANGE STANDARD » (1)

L'idéal serait naturellement de fonder le système sur un étalon créé **ex nihilo,** contrôlable indirectement par les Etats-Unis et reproductible suivant les exigences du commerce international. Les droits de tirage spéciaux sont des instruments capables de remplacer l'or dans le système ancien si les Américains peuvent l'imposer à leurs partenaires.

Par suite de la prépondérance du droit de vote américain au sein du Fonds monétaire international, cet organisme ne serait, en fait, qu'une pseudo-banque centrale mondiale, mais il en aurait l'allure.

Le système du « DTS Exchange Standard » serait très simple. Au début, l'or et le DTS seraient considérés comme les deux étalons du système. Le rôle de l'or s'estomperait petit à petit. Pour mettre en place ce système, les Etats-Unis pourraient dévaluer le dollar par rapport au DTS.

Pour faire face à l'hémorragie de devises, ils inscriraient à leur actif chaque année un nombre accru de DTS dont la règle d'attribution les favoriserait par rapport aux autres pays développés.

Le nouveau système monétaire international serait adapté aux structures fondamentales du monde bipolaire et en particulier à celles des échanges qui s'y développeront. On peut admettre que le commerce entre l'URSS et

---

(1) DTS : Droits de tirage spéciaux.

les Etats-Unis sera équilibré, donc qu'il ne sera pas un élément de crise monétaire. Le rouble pourrait alors jouer un rôle dans le système monétaire qui serait fonction des besoins du commerce international et aussi des besoins nés du financement du développement de l'URSS.

Cependant, pour équilibrer son commerce avec les Etats-Unis, l'URSS devra exporter un volume considérable de matières premières, et pratiquement concentrer la plus grande partie de ses efforts de recherche et d'investissement pour leur exploitation.

Nous avons déjà vu que cette conséquence d'un monde à deux blocs était la faiblesse principale de ce scénario.

Pour l'instant, globalement, la balance commerciale de l'Europe développée est légèrement déficitaire avec les Etats-Unis. Dans un monde à deux blocs, cette tendance se prolongera, les Etats-Unis devenant le principal fournisseur de biens à technologie avancée.

L'équilibre pourra se réaliser grâce à la balance des services et notamment du poste tourisme.

Les firmes multinationales américaines continueront à investir en Europe, ce qui sera un facteur d'équilibre pour les balances des paiements européennes.

Les soldes des différentes balances seront réglés en DTS.

Dans un monde à deux blocs, on retrouverait l'étalon dollar qui a fonctionné correctement entre 1958 et 1966-67. Le dollar - DTS sera recherché car les USA seront les principaux producteurs de biens à technologie avancée (industries de pointe, concentration de la recherche).

Les échanges traduiront le contrôle accru des USA sur l'Europe et le Japon. Les échanges interfirmes présenteront une part très importante et très difficile à maîtriser, du commerce, rendant largement illusoire des politiques nationales de contrôle.

b) UN SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL MULTIPOLAIRE

C'est la solution qui correspond à la réussite des projets européens et japonais.

Deux systèmes sont envisageables : un nouveau Gold Exchange Standard limité, ou un système de taux de change flottants pour les grandes monnaies. Le nouveau Gold Exchange Standard limité correspondrait à un retour à l'or comme pivot central du système monétaire avec, bien sûr, un prix réaliste de ce métal. Faute de pouvoir se mettre d'accord sur la création d'une banque centrale mondiale qui aurait la possibilité de battre monnaie sous le contrôle international multiple de différents pays, le retour à un étalon de valeur admis depuis des siècles est inévitable. Nous nous trouverons en présence de cinq monnaies principales, ou de quatre monnaies si la Chine choisit de rester à l'extérieur du système monétaire. Les pays qui émettent ces monnaies sont les pays centres et les pays qui l'adoptent sont les pays satellites. Les monnaies des pays centres jouent pour les pays satellites le rôle de monnaie de réserve.

Les pays de la périphérie devront choisir alors entre les différents blocs monétaires.

Le système des taux de change flottants pour les grandes monnaies a l'avantage de supprimer la convertibilité en or des monnaies et d'être plus souple.

Les pays du Tiers-Monde auraient la possibilité soit de se lier à une des grandes monnaies, soit de constituer entre eux une ou plusieurs aires monétaires.

Ainsi, que ce soit la variante d'un nouveau Gold Exchange Standard ou des taux de change flottants entre grandes monnaies, le privilège exceptionnel du dollar disparaîtrait.

Dans ce monde multipolaire, chaque bloc cherchera à équilibrer sa balance des paiements. Les investissements des firmes multinationales d'un bloc dans un autre seront limités. Par contre, on assistera à un développement des investissements et des « joint ventures » dans le Tiers-Monde.

3) L'EQUILIBRE DES FORCES SOCIALES

Chacun des deux scénarios retenus, présente une cohérence interne, mais le jeu ne saurait être limité aux seuls facteurs d'évolution économique et de relations entre Etats que nous avons évoqués jusqu'ici.

Les tensions sociales dans chaque pays et dans chaque bloc sont grosses de développements et de crises dont les conséquences peuvent modifier ces schémas de façon sensible, aussi bien dans le monde à deux blocs que dans le monde multipolaire.

Chacun des systèmes dominants s'efforcera de maintenir dans sa propre zone un équilibre social proche de l'équilibre actuel. Comme la situation financière mondiale et le niveau de la concurrence ne permettent pas d'envisager une politique généralisée de hauts salaires, ce statu quo devra s'établir au mieux sur la base des conditions présentes.

Dans les pays relativement favorisés, ce résultat sera recherché à travers une « politique des revenus » et une intégration plus ou moins contractuelle des syndicats à l'appareil économique de l'Etat. Dans les autres pays, le niveau atteint ne permettra pas une telle acceptation du partage par les couches défavorisées elles-mêmes et le statut quo ne pourra être maintenu que par la force. Les pays riches pourront d'ailleurs connaître le même problème pour les fraction marginales de leur population.

La capacité de maintien du statu quo social sera déterminante pour la possibilité de chacun des blocs et de chacune des puissances dominantes de ces blocs, de mener à bien les stratégies internationales évoquées plus haut.

Dans l'hypothèse du monde multipolaire, le Japon et l'Europe occidentale seraient gravement handicapés, si des luttes sociales d'une grande ampleur venaient freiner leur capacité de production ou, par des hausses importantes de salaires, renchérir le coût de leurs produits. La crainte de la crise et du renforcement de l'hégémonie américaine peut d'ailleurs, dans certains cas, freiner les revendications sociales elles-mêmes.

L'expérience des pays européens au cours des dix dernières années montre cependant que de telles réactions « nationalistes » des salariés restent limitées.

En Europe occidentale, il est vrai, les contradictions sociales pourront être évitées en partie par l'utilisation plus systématique de la division internationale du travail au sein des zones privilégiées de domination.

Au lieu d'importer des travailleurs immigrés, source d'instabilité à terme, les économies européennes pourraient déplacer dans le Tiers-Monde les activités qui n'exigent pas un haut niveau de qualification, bénéficiant ainsi d'un taux de salaire moyen assez bas.

Cette stratégie, dont les premiers symptômes sont observables dès maintenant, trouve cependant sa limite dans les risques d'un chômage trop élevé en Europe et dans le développement des mouvements nationaux dans les pays du Tiers-Monde. Pour toute une série d'investissements, les risques sont considérés comme trop importants encore dans le Tiers-Monde.

Contrairement à la plupart des observations précédentes, cette prise en compte des facteurs sociaux paraît donc renforcer la position des Etats-Unis. Elle constitue la principale faiblesse de l'hypothèse du monde multipolaire.

Les Etats-Unis, en dépit de leur plus haute productivité et de leur niveau plus élevé de salaire, ne sont cependant pas à l'abri de telles difficultés, ni sur le marché intérieur du travail, ni dans les pays placés dans leur zone d'influence immédiate, l'Amérique du Sud.

La permanence et le renforcement des conflits dans le Tiers-Monde s'inscrit à l'évidence dans la réalité d'aujourd'hui. Particulièrement après la défaite des Etats-Unis au Vietnam, il est peu probable que l'on assiste à un renforcement de leur position internationale dans le Tiers-Monde, si ce n'est très localement et au prix d'un déploiement de forces considérables, dont le coût pèserait lourdement sur la stratégie économique des pays industriels qui y seraient engagés.

Le comportement des forces politiques et sociales, organisées ou non, dans les pays industriels est plus difficilement prévisible. La question est de savoir dans quelle mesure l'ensemble de ces forces subordonneront leurs stratégies à celles des pays ou des blocs auxquels elles appartiennent. Dans le cas contraire, de nouvelles stratégies pourraient devenir dominantes.

Dans le cadre limité de cette prévision (une décennie), nous pouvons considérer ces facteurs sociaux comme des facteurs de frein ou d'accélération qui ne bouleverseront pas radicalement les schémas définis plus haut.

DEUXIÈME PARTIE

Les firmes multinationales dans deux environnements internationaux contrastés

INTRODUCTION

L'analyse de l'évolution possible de la situation internationale nous a permis de faire apparaître le rôle prépondérant du système monétaire international et de la division internationale du travail au cours de la période charnière que nous traversons actuellement. Cette analyse permet d'aborder maintenant celle de l'avenir d'un phénomène qui a d'abord été ignoré, puis peut-être démesurément grossi, en tous cas souvent mal compris : le phénomène multinational — en termes nouveaux.

En effet, pour un grand nombre d'observateurs - économistes, journalistes, hommes politiques - le phénomène multinational représente avant tout l'émergence de nouveaux acteurs sur la scène internationale : les firmes multinationales, se posant en égales et rivales des Etats-nations. Cet aspect du phénomène n'est pas négligeable mais il ne permet pas d'aller au fond de la réalité. Car, dans la période-charnière d'évolution des relations internationales que nous traversons, les enjeux se situent — et l'analyse précédente le confirme — à un niveau tel qu'il dépasse celui des firmes, fussent-elles multinationales. La redéfinition du système monétaire international et des principes du commerce international sont des enjeux géopolitiques où les rapports de forces qui interviennent sont ceux de nations entières, et de leurs appareils d'Etat en particulier. Nul ne doute qu'au sens de ces nations, les firmes multinationales, qu'elles soient d'origine autochtone ou étrangère, sont d'un poids considérable et croissant. Aucun Etat national ne peut le négliger : elles restent l'une des forces constitutives d'une nation parmi d'autres.

C'est pourquoi, en définitive, elles subissent en grande partie plutôt qu'elles ne définissent le jeu des rapports de force entre nations ou groupes de nations dans une période-charnière de réajustement des relations internationales. La récente crise énergétique le prouve abondamment en ce qui concerne les firmes pétrolières américaines et japonaises. Les firmes pétrolières américaines elles-mêmes n'ont pesé qu'à travers l'intervention du gouvernement de Washington et de son Département d'Etat. Dans d'autres lieux et dans d'autres temps, la stabilité géopolitique peut les projeter sur le devant de la scène internationale. Hier au Proche-Orient, en Amérique latine, demain peut-être dans de vastes régions d'un monde bipolaire. Mais aujourd'hui elles restent, de par la force des choses, au second plan.

On comprend donc que l'analyse du comportement des firmes multinationales doit s'appuyer fondamentalement sur les scénarios géopolitiques déjà esquissés. Pour examiner le rôle des firmes multinationales dans ces cadres contrastés, il a fallu en outre définir le phénomène multinational selon quatre critères : le secteur ou les secteurs d'activité, la nationalité, l'âge d'implantation à l'étranger, les liens avec les Etats d'origine et d'accueil.

Le premier critère permet de montrer la logique de leur diversification sectorielle et de distinguer les conglomérats des autres firmes multinationales. Les deuxième et troisième critères relient l'histoire des firmes aux différentes étapes des rapports internationaux depuis le début du XX° siècle. Le dernier critère pose le problème essentiel des liens entre les firmes et les Etats à deux niveaux, l'un de conjoncture (position des Etats vis-à-vis d'un investissement), l'autre de prospective (lien entre positions internationales des Etats et rôle des firmes multinationales dans ce cadre).

C'est cette typologie qui permet de définir les évolutions possibles du phénomène multinational dans des environnements internationaux contrastés.

I. le comportement sectoriel des firmes

L'intérêt actuel porté aux firmes multinationales, dû à leur importance dans les modifications du système commercial et du système monétaire mondial, a donné lieu à des tentatives de classement établies autour de deux critères : le comportement plus ou moins centralisateur des dirigeants et la répartition de l'activité entre pays d'origine et pays étrangers. Ces analyses statiques masquent en fait la structure du phénomène et sa dynamique, en se limitant à son aspect géographique.

Pour dégager les différents types de stratégie des firmes, il nous semble essentiel de relier extension multinationale et extension multisectorielle. Le pourquoi et le comment de l'activité des firmes ne peut être compris par une simple photographie de leur extension géographique. Celle-ci n'est que le résultat de « stratégies » qu'il faut analyser à partir des secteurs d'activité des firmes.

La diversification de l'activité des firmes révèle l'existence ou non d'une ligne technologique, d'une intégration horizontale ou verticale, d'une extension liée aux caractéristiques d'un marché ou au contraire d'une extension à la recherche « tous azimuts » d'une rentabilité des capitaux disponibles. On a ainsi l'ébauche d'une classification des firmes, selon leur politique de diversification qui traduit leur stratégie dans la recherche du meilleur taux de profit possible.

Il est vrai toutefois que, dans cette analyse, sont laissées de côté une série de questions par ailleurs fondamentales : tendances essentielles de l'internationalisation du capital, mécanisme de la centralisation du capital-argent, rôle spécifique des firmes multinationales et articulation des mécanismes de la firme avec les mécanismes globaux tels que la division internationale du travail et le système monétaire international, liaisons entre la division internationale et la division sociale du travail et même plus empiriquement, liaison entre l'évolution technologique et la concentration du capital. Elles constituent précisément le lien avec le géopolitique et seront examinées par la suite (chapitre III).

1) MÉTHODE D'ANALYSE

Pour réaliser cette analyse, en se basant sur la liste des principales entreprises américaines, européennes, japonaises (1), les firmes ont été regroupées : celles à un ou deux secteurs, celles à trois ou quatre secteurs et les autres, conglomérales. Leurs activités ont été repérées à partir de renseignements donnés par les listes précédentes, le fichier du GREFI (2), l'annuaire « Moody's Industrial Manual » (édition 1971).

La définition du caractère multinational a été étendue à toutes les firmes présentes dans plusieurs pays étrangers. Ont été éliminées celles qui présentaient un caractère étatique très accentué. Un échantillon de 302 firmes non conglomérales réalisant presque toutes un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de dollars, a été retenu. Cet échantillon se décompose en 176 firmes américaines et 126 firmes européennes et japonaises. Les conglomérats ne sont pas inclus dans ces chiffres et sont étudiés à part.

La répartition des activités des firmes en secteurs a nécessité une agrégation à partir de la nomenclature INSEE à 2 chiffres, en super-secteurs correspondant à des types d'industries. Ce regroupement, présenté dans le tableau 6, aboutit à mettre dans le même secteur des productions parfois très différentes ou des productions intégrées en aval l'une de l'autre. Cet inconvénient n'a pu être évité et il importe d'en tenir compte dans l'interprétation des résultats, mais il n'a pas paru décisif.

TABLEAU 6

Le secteur de regroupement

Secteur	Code du Tableau	Correspondances avec les secteurs INSEE
Activités liées à l'agriculture ..	A	01.03.04.05
Sources d'énergie	B	06.08.09.11
Autres Pétrole et Gaz	C	07.10
Extraction du fer et Sidérurgie	D	12.16
Extraction des métaux non fereux, Métallurgie	E	13.17 à 20
Mécanique lourde et légère ..	F	21 à 24
Industrie des moyens de transport	G	25.26.27
Constructions électriques et électroniques	H	28.29
Verre	I	30
Construction	J	14.15.31 à 34
Chimie	K	35 à 38.61
Alimentation humaine et animale	L	39 à 46
Textile et Habillement	M	47 à 52
Bois, Papeterie, Presse	N	02.53.54.55
Divers	O	56 à 61
Services	P	61 à 99

(1) Revue **Fortune** (Les 500 premières firmes américaines. Les 200 premières non américaines) ; revue **Entreprise** (Les 1 000 premières européennes).
(2) GREFI (G.-Y. BERTIN)

A partir de ce regroupement, ont été étudiées les liaisons entre les différents secteurs d'activité des firmes.

L'analyse a consisté à dresser un tableau croisé : 1er secteur d'activité, 2e secteur d'activité. Le secteur principal est en colonne, le secteur secondaire en ligne. La lecture se fait en partant d'une colonne, par exemple K ; à l'intersection d'une ligne, par exemple H, se trouve notée une firme dont l'activité principale est dans la chimie (K) et l'activité secondaire dans la construction électrique (H). La diagonale regroupe les firmes dont toute l'activité est concentrée dans un même secteur (Tableau 7).

L'ensemble des firmes d'une même colonne représente un « ensemble de départ », c'est-à-dire le nombre de firmes qui se sont diversifiées à partir de ce secteur. De même, le total des firmes d'une ligne est un « ensemble d'arrivée », c'est-à-dire le nombre de firmes ayant diversifié leur activité dans ce secteur.

Les firmes à trois secteurs ont été appréhendées à partir d'une méthode identique. Les conglomérats forment une troisième catégorie très différente des deux autres.

2) **RESULTATS**

a) **LES FIRMES A UN OU DEUX SECTEURS**

Le critère retenu est un chiffre d'affaires réalisé à plus de 80 % dans deux secteurs (1). 141 firmes américainnes et 114 non américaines entrent dans cette catégorie.

Le tableau 7 montre les liaisons qui apparaissent entre secteur principal et secteur secondaire, ainsi que la localisation des firmes à secteur unique.

• Les firmes à un seul secteur sont situées sur la diagonale. Le degré de remplissage des cases montre que 5 secteurs en regroupent la quasi totalité : pétrole, mécanique automobile, construction électrique et électronique, chimie, industries alimentaires. La sidérurgie est moins diversifiée en Europe qu'aux Etats-Unis.

Il faut noter ici un point déjà soulevé par de nombreux auteurs qui concerne l'organisation des groupes multinationaux japonais, organisés autour d'un pool bancaire dont dépendent les différentes unités de production. Celles-ci sont le plus souvent spécialisées dans un secteur et l'aspect multi-sectoriel n'apparaît qu'au niveau du groupe financier. Il conviendra de revenir plus loin sur les conséquences qu'il faut tirer de ce fait et sur ses implications aussi bien pratiques que théoriques.

• Pour les firmes à deux secteurs, les ensembles de départ importants se situent dans le pétrole, la chimie, la construction électrique, les industries agro-alimentaires, l'automobile. Les ensembles d'arrivée sont la chimie et les services, mais aussi la construction électrique, la mécanique et les

TABLEAU 7

Les liens entre les secteurs d'activité des fermes à un ou deux secteurs.

o Firmes américaines
x Firmes non américaines

1er secteur / 2ème secteur	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Total par ensemble de départ (diagonale exclue)
A			o									o		o			3
B		x															—
C			ooooo o xxx	x							o xx						4
D				oo xxxx	xx						x						13
E				o	oo xxxx			o			o xxx					o	7
F				oo x	ooo x	ooo xx	oo xx	oooo x			o x					o	19
G				x		oo xx	ooooo xxxx xxxx										6,
H						x	ooo xx	ooooo ooooo xxxxx xxxxx			oooo			ooo	o	x	15
I												o					1
J			o	x		x	x			o	o						5
K			ooooo o xxxx	oo	oo	xx	oo	ooo	o xxx		oooo o xxxxx x	oooo	xxx	oooo xx			39
L	o					o					ooooo o xxxxx	oooo oooo xxxxx xxxxx					13
M					o						o xx	o x	oo xx				6
N											oo x	x	o xx	ooo xx		o x	9
O							o	xx				x			x		4
P				x			x	oo			ooo x	ooo xxx	oo	oo		ooo	18
Total par ensemble d'arrivée (diago-	1	—	12	10	9	9	14	14	5	—	36	16	8	12	1	5	

industries agro-alimentaires. Entre ces deux ensembles d'arrivée et de départ existent des liaisons précises qui peuvent se ramener à quelques types déterminés.

TABLEAU 8

Les liaisons sectorielles les plus fréquentes pour les firmes à deux secteurs

1er secteur	2e secteur
• Pétrole	• Chimie
• Construction automobile	• Mécanique lourde (engins et machines)
• Construction électrique	• Mécanique légère (appareils)
• Chimie	• Construction électrique
• Chimie	• IAA
• Chimie	• Métallurgie
• Chimie	• Textile
• IAA	• Chimie
• IAA	• Textile
• Textile	• Chimie
• IAA	• Services
• Chimie	• Services

Le tableau 8 confirme l'importance de la chimie dans le phénomène multinational.

L'ensemble de ces liaisons peut sembler disparate, il recouvre, en fait, trois stratégies très classiques que l'on retrouve dans les firmes à trois secteurs.

b) LES FIRMES A TROIS OU QUATRE SECTEURS

Ce groupe de firmes à trois ou quatre secteurs importants, c'est-à-dire plus diversifiées que les précédentes, mais non conglomérales, est appréhendé selon la méthode précédente avec, en colonne, le secteur principal ; en ligne, le secteur secondaire, le troisième secteur étant inscrit dans la case correspondante (tableau 9).

Cette présentation fait ressortir (1) les mêmes liaisons entre 1er-2e et 2e-3e secteurs que les précédentes dans les firmes à 2 secteurs. C'est ainsi que l'on a : diversification vers la chimie en provenance de nombreux secteurs, extension du pétrole aux autres combustibles, passage fréquent par la mécanique ou la construction électrique et très souvent diversification secondaire ou tertiaire vers les services.

---

(1) Des différences plus fines au niveau de liaisons « Automobiles-mécanique-métallurgie » apparaissent entre firmes américaines et non américaines, mais doivent être vérifiées sur un échantillon plus grand incluant des firmes multinationales de taille moins élevée (200 à 500 millions de dollars).

TABLEAU 9

Les liens entre les secteurs d'activité des firmes à trois ou quatre secteurs

o Firmes américaines (35)
x Firmes non américaines (12)

1er secteur / 2ème secteur	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
A																
B																
C																
D																
E				x(F)												
F				o(H) o(G) o(K) x(H)	o(G) o(H) x(K) x(J)		o(H) x(H)	o(G)	x(J)							
G				x(P)		o(H) o(H)		o(F) o(J)		o(H)						
H							o(K)									
I																
J					o(F)						x(F)					o(F)
K			o(E) o(B) o(E) o(L)			o(M)	o(F)	o(I)	o(G) o(P)	o(G)		o(O) o(P)	x(L)	o(P) x(F)		
L											o(P) x(M) x(M)					
M																
N						o(K)			o(K)	o(P)	o(J)					
O																
P												o(K) o(J)				

Un autre élément très important apparaît : c'est la diversification en plus de 2 secteurs, beaucoup plus fréquente aux Etats-Unis qu'en Europe. Cet aspect sera encore plus net au niveau des conglomérats qui sont à peu près tous américains.

c) L'identité des liaisons intersectorielles dans l'ensemble des firmes non conglomérales permet de considérer deux groupes de secteurs à l'intérieur desquels les liaisons sont très variables, mais en général n'incluent pas de secteurs externes au groupe :

- le groupe « Métallurgie-mécanique-construction automobile-construction électrique », qui est lié à la chimie ;
- le groupe « Industries agro-alimentaires-services-industries du bois et du papier », qui est également lié à la chimie.

Cette distinction recouvre assez bien une division « biens d'investissement ou d'équipement — biens de consommation ». Les liaisons entre secteurs se font à l'intérieur de ces groupes. La stratégie commerciale sera donc différente.

La chimie appartient aux deux groupes, ce qui montre son importance, même si elle tient en partie au niveau d'agrégation adopté où l'on regroupe chimie lourde industrielle, caoutchouc et chimie légère. Il suggère à nouveau la nécessité déjà évoquée de procéder non pas seulement au niveau sectoriel, mais également par produits, de manière à mettre en lumière les bases technico-économiques des intégrations industrielles.

3) STRATÉGIE SECTORIELLE DES FIRMES MULTINATIONALES

Les différentes liaisons entre secteurs, mises en évidence par l'analyse de la dispersion sectorielle des firmes, relèvent de trois phénomènes :

a) LA DIVERSIFICATION HORIZONTALE

C'est la stratégie des firmes dont l'extension se fait dans un seul secteur par création ou rachat d'unité de production. Ces firmes ont une croissance limitée au secteur qu'elles occupent. Leur extension horizontale vise à l'acquisition d'un quasi monopole de production (fabrication de tubes d'acier) pour un type de produits bien déterminé ou une diversification à partir d'un produit de base, dans tous les produits dérivés (firmes alimentaires de produits laitiers).

Une autre stratégie relève du même type de diversification. C'est celle des firmes contrôlant les secteurs concurrents du secteur principal, c'est-à-dire les productions substituables à celles de la firme.

Un exemple : la stratégie des firmes multinationales pétrolières s'intéressant à l'énergie nucléaire en participant aux recherches de gisement (37 % des recherches d'uranium ont été en 1969 le fait des pétroliers aux Etats-Unis), contrôlant les mines de charbon à titre de réserves, et dont la main mise sur l'énergie peut devenir ainsi presque totale.

On pourrait citer dans le même ordre d'idées la diversification de la production de Gilette.

Cette diversification par contrôle du marché du produit et des produits substituables est très générale, et applicable — ou déjà appliquée — à de très nombreuses activités.

La liste des productions substituables permettrait de montrer les secteurs d'extension probable ainsi que les points de conflit. Un exemple : dans le domaine de l'emballage, le bois, le carton, le verre, le plastique et le métal ont chacun des utilisations spécifiques, mais il y a un large secteur où ils peuvent être remplacés.

L'intervention d'une firme de carton dans les emballages métalliques est de même nature que celle d'une société construisant des bouteilles de verre et se diversifiant dans les plastiques. Il n'est pas difficile alors de prévoir que ces secteurs, déjà exploités par des firmes chimiques ou de métallurgie légère, vont faire l'objet d'enjeux.

Cet exemple montre la nécessité d'avoir une approche multi-sectorielle dans une optique prospective du phénomène multinational. En effet, il est à peine besoin de remarquer ici l'avantage considérable que possède la firme multinationale sur une firme purement nationale par son accès à plusieurs marchés, par ses possibilités financières de rachats de sociétés, etc...

b) LA DIVERSIFICATION VERTICALE

Elle apparaît dans les liaisons entre secteurs participant à différents niveaux d'une même chaîne de production, par exemple, la liaison pétrole-chimie, ou métallurgie-mécanique, ou chimie-IAA. Cette stratégie correspond à l'intégration dans le processus de production qui crée des liens commerciaux internes à la firme multinationale, en substitution à des liens externes (donc à des sorties de capitaux). Cette diversification peut se faire dans un même pays ou à partir de pays différents et peut recouvrir trois optiques :

• **intégration de deux étapes du processus de production.** Les exemples sont très nombreux, et peuvent être réalisés à partir de secteurs différents (par exemple contrôle des minerais de bauxite par les fabricants d'aluminium), ou d'un même secteur (par exemple, fabrication d'éléments transistorisés et montage des appareils). L'aspect stratégique peut être essentiel ou non, il en résulte toujours un profit supérieur pour la firme (diminution des achats extérieurs à la firme...) ;

• **utilisation des produits dérivés du produit principal** (ex. : dérivés du pétrole qui entraîne la création d'unités chimiques et peut-être alimentaires). Cette stratégie peut en outre permettre sinon un dumping, du moins de supporter une période de crise sur le produit principal qui élimine les concurrents ;

• **intégration liée à la notion de produit indispensable.** Dans de nombreux domaines, la filière technologique passe par le contrôle d'une étape — ou d'un produit — intermédiaire et pour lequel l'indépendance de la firme est absolument nécessaire.

L'analyse attentive des processus d'intégration et/ou de diversification des firmes fait en effet apparaître le rôle capital d'un certain nombre de produits industriels intermédiaires dont l'utilisation conditionne techniquement et par conséquent économiquement la fabrication d'un grand nombre de produits eux-mêmes intermédiaires ou finis. En procédant par produit, on fait ressortir le rôle stratégique joué par ces grands intermédiaires industriels et on rend partiellement compte par ce biais du comportement des firmes, des conflits qui animent leur croissance et des alliances qu'elles forment pour se constituer en système et non plus seulement en groupe de firmes multinationales (1).

Pour être fructueuse, un telle approche doit être très détaillée (études par branches), et suppose, au préalable, la constitution d'un cadre d'hypothèses économiques rendant compte des articulations générales du système économique mondial et plus particulièrement du rôle des firmes multinationales dans l'orientation des technologies industrielles sous-jacentes à l'utilisation de ces grands intermédiaires industriels.

On remarquera en tout état de cause que ces deux types de diversification sectorielle (horizontal et vertical) ne sont pas exclusifs. Le secteur du pétrole lié à la chimie et au contrôle des mines de charbon et de l'énergie nucléaire ou de l'emballage en carton liée à l'exploitation de pâte à papier et à l'emballage plastique en sont des exemples.

Les mêmes firmes appliquent les deux types d'extension. Cette explication proposée de leur diversification sectorielle rend également compte de l'extrême complexité apparente de leurs structures. Pour reprendre l'exemple de la firme d'emballages, chaque nouveau secteur où elle intervient lui ouvre de nouvelles possibilités. Le développement de ses activités « emballages plastiques » l'incite à en utiliser les sous-produits, celui de la pâte à papier, à utiliser les sous-produits du carton, etc... Chaque secteur peut être relié au précédent, mais peut aussi prendre une importance en soi et ouvre de nouvelles possibilités de diversification.

Une firme peut ainsi rapidement être un **producteur potentiel** dans un très grand nombre de secteurs. Son choix dépendra de l'avenir du secteur, des possibilités d'accès au marché (degré de concentration de la production ou de saturation de la consommation).

c) LA DIVERSIFICATION LIÉE AU MARCHÉ

Les considérations de marché et d'écoulement de la production ne sont pas évidemment étrangères aux filières précédentes. Mais certaines liaisons sont directement reliées à la complémentarité de marché des productions des deux secteurs. C'est par exemple le cas des firmes chimiques

---

(1) Cf. A.-C. DECOUFLE, « Firmes multinationales et prospective du « système international ». Quelques éléments d'analyse » dans **Les firmes multinationales**, Collection Travaux et Recherches de Prospective, n° 34, Paris, La Documentation Française, 1973.

exploitant un secteur électro-ménager ou des firmes alimentaires intervenant dans la chimie (droguerie). Il s'agit, dans ce cas, d'une identité au niveau du circuit de distribution.

La diversification a alors pour but la production de produits diffusés par les mêmes magasins : ainsi de l'alimentation à la droguerie, aux articles de bureau, aux vêtements et aux appareils électro-ménagers, un très grand nombre de liaisons sont possibles. Le contrôle par la société multinationale du circuit de distribution (grandes surfaces par exemple) ou des circuits de consommation (hôtels...) s'inscrit très logiquement dans cette stratégie d'apparence dispersée.

On pourrait sans peine la relier aux précédentes, ce qui introduit de nouvelles possibilités de diversification dans le schéma par le biais des complémentarités. On peut ainsi envisager une firme de cartons d'emballage, contrôlant la production de pâte à papier qui lui est utile, et diversifiée dans la chimie des plastiques. A partir de ce nouveau secteur, elle peut être incitée à développer son secteur chimique (contrôle des produits nécessaires aux emballages plastiques, sous-produits des plastiques), et de là ajouter un nouveau secteur à son activité (fibres textiles artificielles par exemple).

Certaines options sont évidemment plus probables que d'autres parce qu'elles assurent l'indépendance de la firme ou parce qu'elles concernent un marché plus vaste et moins concentré. C'est ici qu'intervient l'expansion possible du secteur. Par exemple, le secteur des loisirs tend à se substituer à celui des biens d'électro-ménager (les ménages orientant leurs dépenses différemment à partir d'un certain niveau d'équipement ménager). De nombreuses firmes s'y diversifient à partir de productions où elles sont compétitives. Le cas de la Rank Organization est à cet égard exemplaire. Cette société a abordé le secteur des loisirs à partir des produits légèrement différents — mais faisant appel aux mêmes techniques de fabrication — de sa gamme (films et système vidéo), après avoir lancé les chaînes de salles de cinéma, d'hôtels...

Une autre limite tient au volume des investissements nécessaires. Le dégagement de disponibilités financières nécessaires à l'extension dans de nouveaux secteurs est possible dans les industries à forte immobilisation de capital ou à forte rentabilité.

Mais l'accroissement des investissements obligatoires pour qu'une firme conserve sa part du marché, diminue très fortement les capitaux disponibles pour un autre secteur. Il est en outre probable que, dans un secteur oligopolistique, la stratégie essentielle d'une entreprise soit de conserver sa part, voire d'accéder au monopole. IBM a probablement plus d'intérêt à essayer de conserver 70 % de son marché qu'à se diversifier dans d'autres secteurs, tout au moins tant que le capital disponible n'est pas supérieur aux investissements en recherche-développement et unités de production nécessaires au maintien de sa position.

Il s'agit là d'une régulation qui restreint les possibilités de diversification, même si celles-ci sont théoriquement très grandes. Ceci explique que les firmes se limitent en grande majorité à un, deux, trois secteurs et qu'elles restent en priorité centrées sur un secteur.

4) LES CONGLOMERATS

La diversification caractéristique des firmes conglomérales se distingue nettement par l'aspect essentiellement financier des liaisons qu'elles constituent et leur apparente autonomie par rapport aux processus de production des biens et services qu'elles vendent.

Les stratégies des conglomérats se différencient en effet très clairement de celles des firmes multinationales étudiées dans les paragraphes précédents. Il est d'usage de remarquer le développement particulièrement puissant et rapide des conglomérats américains autour des années 60, mais on peut se demander s'il ne s'agit pas d'un terme nouveau pour désigner un phénomène déjà ancien bien que circonscrit auparavant au secteur bancaire.

Il est en tous cas indiscutable que les Etats-Unis ont connu, pendant une période, un développement extrêmement rapide des firmes conglomérales, véritable tentative d'apparition d'un capital financier autonome par rapport aux circuits bancaires classiques.

Les exemples étudiés montrent qu'en dépit d'une certaine diversité des techniques utilisées, les stratégies de ces firmes visent très généralement à l'utilisation optimale des capitaux dont elles disposent (rentabilisation du « capital disponible »).

La stratégie des conglomérats vise donc à équilibrer les capitaux disponibles — l'offre — à la demande de moyens de financement. Elle consiste à racheter les firmes à fort taux de croissance potentiel et manquant de moyens financiers, aussi bien que celles disposant de trop de liquidités, ou ayant une capacité d'emprunt inutilisée. Cette stratégie a été celle d'ITT, LIPTON Industries, TELEDYNE... Elle se double souvent d'une stratégie conjoncturelle (rachats de sociétés en difficulté et réalisation d'actifs, rachats de sociétés ayant accumulé des pertes déductibles des bénéfices ultérieurs, etc...).

Au niveau de leur diversification sectorielle, les liaisons mises en évidence dans les autres firmes multinationales ne se retrouvent pas nettement. Purement financières, les acquisitions des conglomérats concernent les secteurs en expansion, sont souvent temporaires et obéissent plus, en fait, à la logique des marchés financiers qu'à celle du processus de production. On peut seulement observer que tous les conglomérats ont des activités de services et que de nombreuses activités de pointe sont rachetées par ces conglomérats, notamment dans l'électronique.

En fait, le traitement des conglomérats et l'analyse de leur comportement mettent en évidence deux questions indiscutables, l'une pratique, l'autre théorique.

Il fait d'abord peu de doute que les stratégies conglomérales présentent de particulières difficultés d'étude et d'abord au niveau de l'information minimale à réunir. Le comportement de ces firmes n'est intelligible qu'à condition de connaître avec une précision suffisante les flux de capitaux qui alimentent leur action. Ces flux, d'une part, ne sont enregistrés qu'au niveau des comptabilités détaillées et, d'autre part, sont affectés de manière beaucoup plus sensible que les prix industriels par des éléments conjoncturels. Contrairement aux firmes industrielles dont les actifs phy-

siques possèdent une signification concrète, les conglomérats ne sont empiriquement saisissables qu'au travers d'une information à la fois difficile à recueillir et délicate à interpréter.

Ces difficultés pratiques trouvent, semble-t-il, leur origine, dans le rôle spécifique joué par les conglomérats au sein du système économique tout entier. Si, comme on est en droit de le penser, les conglomérats jouent un rôle central dans la migration des capitaux, dans l'égalisation des taux de profit par branche et par pays et finalement dans la reproduction élargie du capital au niveau mondial, il est évident que leurs stratégies ne sont intelligibles qu'à l'aide d'un schéma, aussi simplifié soit-il, du fonctionnement global du système de production mondial. Leur rôle est à cet égard à rapprocher de celui qu'assure le système bancaire où l'on retrouve effectivement en grand nombre les premières firmes multinationales, historiquement et économiquement.

Plus généralement, l'analyse sectorielle a fait apparaître la logique de la diversification des activités des firmes multinationales. Il faut maintenant replacer ces sociétés dans le cadre géographique du phénomène. Un examen sommaire à différentes époques, de l'extension des firmes multinationales, en montre le sens tant géographique qu'historique : géographique, car c'est en termes d'économies dominantes et dominées qu'il se manifeste ; historique, car on ne peut le comprendre dans son ensemble en dehors du développement économique.

Trois critères nous aideront dans cette approche : la **nationalité,** qui débouche sur les notions de poids respectifs des économies, ainsi que l'**« âge étranger »** des firmes multinationales, très lié aux degrés de développement des divers secteurs ; les **liens avec les Etats** d'origine ou d'accueil.

II. Nationalité et stratégie des firmes

1) APPROCHE HISTORIQUE

L'inégalité actuelle que l'on observe dans l'importance relative des phénomènes multinationaux américains et non américains, et ce, quel que soit le critère retenu (nombre de filiales, investissement direct, profits rapatriés...), est un élément essentiel de sa compréhension.

Replacée dans la perspective globale des relations économiques entre les Etats-Unis, l'Europe, le Japon et les pays sous-développés, cette inégalité apparaît comme le résultat de rapports internationaux de plus en plus dominés par les Etats-Unis jusqu'à la deuxième partie de la décennie 1960.

a) PRINCIPAUX ASPECTS DU PHÉNOMÈNE, DE 1900 A 1970

Aux différentes phases de développement du capitalisme américain, correspondent différents âges de firmes américaines : diversification très ancienne des firmes pétrolières depuis le début du siècle (contrôle des sources), multinationalisation des firmes manufacturières en réaction au protectionnisme européen (entre deux guerres) ; puis, profitant de la lancée de la reconstruction européenne (depuis 1945), parallèlement au développement de la guerre froide et du rôle des Etats-Unis (leadership mondial et politique de protection et d'approvisionnement du « monde libre », contrôle des pays sous-développés), expansion bancaire américaine permettant cette implantation multinationale.

L'Europe, cliente des Etats-Unis, en retard sur le plan technologique, a alors été le champ privilégié de l'investissement américain jusqu'à la décennie 1960.

La période récente est très différente des autres à cause de l'existence d'une compétition, jusque-là fort réduite, avec les firmes européennes et japonaises. Ce nouvel aspect, recouvrant celui des rapports entre marché intérieur et débouchés extérieurs, a complètement modifié les stratégies des firmes.

En effet, avant 1950, les rares firmes européennes multinationales étaient originaires de pays à marché intérieur très étroit. La formation d'abord lente, puis accélérée depuis 1960, d'une Europe économique, et la croissance très rapide de l'économie japonaise tendent à modifier le rapport des forces.

La constitution de conglomérats gigantesques aux Etats-Unis et le prolongement de l'emprise américaine en Europe dans les secteurs précédemment investis (pétrole, chimie, construction électrique et électronique particulièrement) se sont heurtés à l'existence de secteurs en voie de concentration dans des pays jusque là ouverts à leurs investissements. La rigidité du marché intérieur américain, des structures oligopolistiques, empêchent les entreprises américaines d'y accroître leur part. Leur extension passe donc par l'implantation sur les marchés étrangers, c'est-à-dire dans les pays à niveau de développement économique suffisant pour représenter un marché de consommation. Mais ces marchés sont occupés par des industries qui sont en train d'acquérir dans chaque pays d'Europe occidentale et au Japon une taille internationale. Par ailleurs, le marché américain est celui où le revenu par tête est le plus élevé du monde. Il représente donc un marché privilégié pour les firmes américaines, mais également attirant pour les firmes européennes et japonaises.

Les rapports avec les pays sous-développés tiennent compte d'une part, de l'inexistence d'industries nationales susceptibles de rivaliser avec les firmes étrangères, mais aussi, d'autre part, pour certains d'entre eux, des possibilités d'un marché futur lié à leur développement rapide et à leurs potentialités économiques.

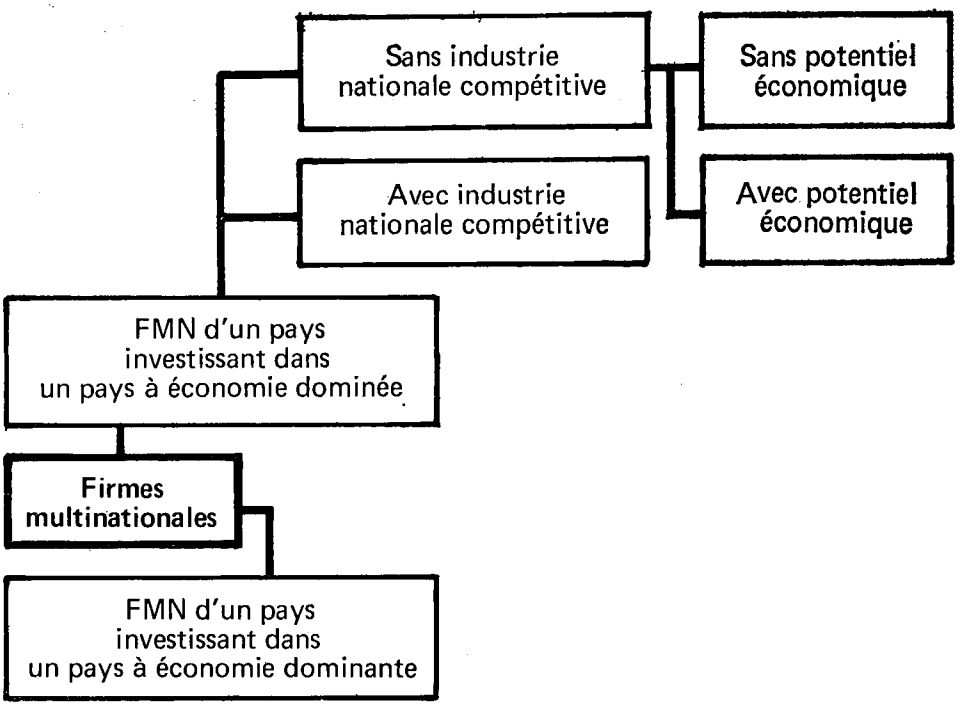
Le critère de nationalité intervient donc dans la typologie permettant d'appréhender la stratégie des firmes, dans l'existence de rapports inégaux entre pays d'origine et pays de diversification des firmes.

Cette analyse permet de regrouper les firmes américaines aussi bien qu'européennes et japonaises dans leur comportement vis-à-vis des pays producteurs de matières premières extraites du sous-sol et vis-à-vis de pays à faible coût de main-d'œuvre. L'investissement américain apparaît comme un investissement en économie moins développée, l'investissement étranger aux Etats-Unis comme un investissement en économie dominante.

Les pays non développés peuvent être regroupés en deux types selon leur développement économique potentiel qui intervient dans la politique de ces Etats vis-à-vis des investisseurs étrangers, et dans celle des firmes en incluant la notion de marché futur dans leurs plans d'investissements. Ces remarques se trouvent résumées dans le schéma ci-contre.

b) FACTEURS PRINCIPAUX A DISCERNER

Cette classification très globale des rapports entre pays d'origine et pays d'implantation des firmes multinationales recouvre une typologie des stratégies. Trois facteurs principaux nous semblent indispensables à discerner :



• **l'exploitation des ressources naturelles des pays du Tiers-Monde** : il s'agit là d'un impératif de fonctionnement pour de très nombreuses firmes, généralement multinationales et dont la stratégie vise à un contrôle des gisements, pétroliers ou miniers ;

• **l'exploitation des ressources de main-d'œuvre** : c'est la raison explicative de l'implantation des firmes n'intervenant pas dans le secteur primaire dans les pays de faible coût de main-d'œuvre. On peut, sommairement, repérer deux types de firmes appliquant cette stratégie :

— les firmes multinationales implantées en pays sous-développés, sous forme d'industries de montage ou de premières transformations ;

— les firmes multinationales américaines, implantées en Europe et au Japon, qui bénéficient d'une main-d'œuvre qualifiée à un coût plus avantageux.

Les unités de production de biens finis qui sont installées permettent une réduction des coûts de main-d'œuvre et des frais de transport ou de commercialisation.

On voit la différence entre ces deux types de firmes exploitant des disparités de coûts de main-d'œuvre : dans un cas, la production réalisée dans un pays à destination non locale, est réexportée, tout au moins tant que le développement économique du pays n'assure pas un débouché local ; dans l'autre, l'implantation étrangère est une forme de substitution à des exportations à partir du pays d'origine.

• **l'implantation sur un marché étranger** : c'est en fait le motif principal de la multinationalisation qui se présente comme la réaction des firmes à l'étroitesse ou à la structure de leur marché national. On le retrouve dans la quasi totalité des cas en Europe et dans l'intervention européenne ou japonaise aux Etats-Unis. La nécessité d'augmenter la masse des ventes pour lutter contre la baisse tendancielle du taux de profit, oblige les firmes à une stratégie agressive pour accéder aux marchés étrangers. La création

— ou le rachat — d'unités de production à l'étranger permet une réduction des risques par diversification géographique et une souplesse de la politique commerciale qui peut s'adapter aux barrières douanières. Parallèlement, l'exploitation d'avantages de nouveauté d'un produit ou d'une technique en est facilitée. D'après une enquête de C.A. MICHALET auprès des entrepreneurs français, l'accès au marché étranger nécessite l'implantation d'unités de production dans le pays, à côté ou à la place d'un circuit traditionnel d'exportation.

c) IMPORTANCE DE LA NATIONALITÉ

L'analyse de la nationalité des investissements internationaux fait donc apparaître des conflits de trois ordres entre les pays d'origine des investissements.

En ce qui concerne l'exploitation des **ressources,** les Etats-Unis sont de plus en plus dépendants de l'extérieur pour leur approvisionnement en pétrole et minerais, comme le montre le tableau 10.

TABLEAU 10

Importations nettes de quelques minerais
(Pourcentage de la production nationale US)

	1937 - 1939 % moyens	1966 %
Minerai de fer	3	43
Cuivre	13	18
Plomb	0	131
Zinc	7	140
Bauxite	113	638
Pétrole	4	31

Source : Harry MAGDOFF, L'âge de l'impérialisme (L'Economie de la politique étrangère des Etats-Unis. Collection « Cahiers libres », n° 181-182). Paris, Fr. Maspéro, 1972.

Ils se sont trouvés en conflit avec les pays européens et les ont parfois remplacés.

C'est ainsi que la part des réserves pétrolières au Moyen-Orient, contrôlées par les Etats-Unis est passée de 9,8 % en 1940 à 58,6 % en 1967, la part de la Grande-Bretagne passant pendant ce temps de 72,0 % à 29,3 %.

Une compétition non moins sévère a lieu pour l'exploitation des ressources de **main-d'œuvre.** L'investissement au Brésil par les firmes américaines et européennes en est un exemple.

TABLEAU 11

20 principaux investisseurs étrangers au Brésil

FIRMES	PAYS D'ORIGINE	INVESTISSEMENTS (millions de $)
Brazilian Light	Canada	142
Continental Cigarette	Grande-Bretagne	97
Wolkswagen	Allemagne	85
Rhône-Poulenc	France	80
Ford	Etats-Unis	80
Standard Oil	Etats-Unis	72
Shell Overseas Holdings	Grande-Bretagne	56
Général Electric	Etats-Unis	46
Firestone	Etats-Unis	46
Solvay et Cie	Belgique	42
Nippon Usiminas Kabushiki Kaisha	Japon	41
Union Carbide	Etats-Unis	38
Général Motors	Etats-Unis	37
Goodyear	Etats-Unis	31
Daimler Benz	Allemagne	30
Atlantic Richfield	Etats-Unis	30
Deutsche Bank	Allemagne	28
Brascan Ltd	Canada	27
Anderson Clayton	Etats-Unis	27
Mannesman	Allemagne	23

Source : LE FIGARO, 16-17 septembre 1972.

Enfin, il existe, bien entendu, une compétition pour les **marchés.** Le tableau 12 illustre à la fois le poids de l'implantation américaine au Japon et le lien entre investissements étrangers et relations politiques : la part de l'investissement US au Japon réalisé après la défaite japonaise est considérable (notamment après 1950, c'est-à-dire après reconstitution d'une économie et d'un marché intérieur). Un tableau identique pour l'Europe mettrait en lumière les mêmes tendances.

Cette rivalité se retrouve dans les chiffres des exportations des capitaux, dont l'évolution reflète bien la montée des Etats-Unis et l'écroulement des nations européennes jusqu'à la formation de la CEE (cf. tableau 13).

TABLEAU 12

Entreprises mixtes constituées au Japon

et dont le capital dépasse 1 000 millions de yens

Industrie	Nom de l'entreprise mixte	Investisseur étranger	Pays	Date de fondation	Capital (en millions de yens)	Taux des capitaux étrangers
Alimentation	Hohnen-Lever	Unilever	Hollande	Oct. 1963	1.500	70
	Nestlé Japan	Switzerland	Suisse	Juin 1933	1.680	100
	Coca-Cola (Japan)	Coca-Cola	Etats-Unis	Juin 1957	1.800	100
Filature et tissage	Toyo Products	Du Pont	Etats-Unis	Déc. 1956	2.448	50
	Mitsubishi Acetate	Celatino S.A.		Mai 1956	1.650	30
Chimie	Asahi-Dow	Dow Chemical	Suisse	Juin 1952	4.000	50
	Showa Neoprene	Du Pont	Etats-Unis	Oct. 1960	3.510	50
	Pfizer Tailo	Chas. Pfizer	Etats-Unis	Juin 1955	1.875	50
	Furukawa Chemical	American International Oil	Etats-Unis	Août 1961	3.600	35
	Polyplastics	Celanese	Etats-Unis	Juillet 1963	1.600	45
	Mitsui Fluorochemicals	Du Pont	Etats-Unis	Mars 1963	2.880	50
	Mitsui Polychemicals	Du Pont	Etats-Unis	Nov. 1960	6.480	50
	Mitsubishi Monsanto Chemical	Monsanto	Etats-Unis	Août 1951	3.000	50
	Mitsubishi Petrochemical	Shell Petroleum	Gde-Bretagne	Sept. 1957	10.125	15
	Nippon Merck-Banyu	Merck	Etats-Unis	Juillet 1954	1.000	50
	Nitto Unicar	Union Carbide	Etats-Unis	Déc. 1960	3.600	50
	Lederle (Japan)	American Cyanamid	Etats-Unis	Août 1953	1.260	50
	Teikoku Sanso	L'air Liquide	France	Août 1930	1.852	82,9
	Toyo Ink	Interchemical	Etats-Unis	Janv. 1907	2.000	21
	Japanese Geon	Goodrich Chemical	Etats-Unis	Avril 1950	6.000	20
Pétrole	Arabian Oil	Saudi Arabian G. et Kuwait Gov.	Arabie saoudite Koweït	Avril 1961	25.000	20
	Nippon Petroleum Refining	California Texas Oil	Etats-Unis	Juillet 1951	8.000	50
	Esso Standard Sekiyu	Esso Standard	Etats-Unis	Déc. 1961	6.000	100
	Shell Sekiyu	Shell Petroleum	Gde-Bretagne	Avril 1951	4.430	100
	Mobil Sekiyu	Mobil Petroleum	Etats-Unis	Nov. 1961	4.026	100
	Koa Oil	California Texas Oil	Etats-Unis	Juin 1933	3.178	50
	Showa Oil	Anglo-Saxon Petroleum	Gde-Bretagne	Août 1942	4.500	50
	Toa Oil	Esso Standard	Etats-Unis	Juillet 1939	11.512	50
	Maruzen Oil	Mobil Petroleum, Union Oil	Etats-Unis	Nov. 1933	16.425	32,9
	Mitsubishi Oil	Tidewater	Etats-Unis	Fév. 1931	10.000	49
Caoutchouc et produits en cuir	Sumitomo Rubber	Dunlop Rubber	Gde-Bretagne	Avril 1951	3.500	47,1
	Ohtsu Tire et Rubber	Firestone Tire et Rubber	Etats-Unis	Mai 1944	1.000	24,8
	Yokohama Rubber	Goodrich Chemical	Etats-Unis	Oct. 1917	5.384	33,5

TABLEAU (12 suite)

Entreprises mixtes constituées au Japon

et dont le capital dépasse 1 000 millions de yens

Industrie	Nom de l'entreprise mixte	Investisseur étranger	Pays	Date de fondation	Capital (en millions de yens)	Taux des capitaux étrangers
Verre et Céramique	Asahi Fiber Glass	Owens-Corning Fiberglass	Etats-Unis	Juillet 1956	1.500	47,5
	Iwaki Glass	Corning Glass Works	Etats-Unis	Sept. 1965	1.000	48,1
Métaux	Shibaura United Engineering	United Engineering and Foundry	Etats-Unis	Nov. 1959	1.152	49
	SKY Aluminium	Kaiser Aluminium and Chemical	Etats-Unis	Nov. 1964	1.000	30
	Furukawa Aluminium	Aluminium Co. of America	Etats-Unis	Août 1959	4.000	33,3
	Mitsubishi Reynolds Aluminium	Reynolds International	Etats-Unis	Déc. 1961	4.000	33,3
	Nippon Light Metal	Aluminium Ltd. of Canada	Canada	Mars 1939	10.976	50
Industrie mécanique	Caterpillar Mitsubishi	Caterpillar	Suisse	Juillet 1963	16.976	50
	Matsushita Electric	Philips' Glocilampen fabricken	Hollande	Déc. 1952	5.000	30
	Mitsubishi TRW	Bunker Ramo	Etats-Unis	Fév. 1962	1.215	16,5
	Mitsubishi Precision	General Precision Equipment	Etats-Unis	Juillet 1962	1.458	40
	Toyo Otis Elevator	Otis Elevator	Etats-Unis	Jan. 1932	1.200	80
	National Cash Register (Japan)	National Cash Register	Etats-Unis	Nov. 1920	4.000	70
	Tokyo Precision Instrument	Sperry Rand	Etats-Unis	Déc. 1948	1.214	31,5
	Toyo Umpanki	Clark Equipment	Etats-Unis	Nov. 1949	1.820	16,6
	Japan Radio	Raytheon	Etats-Unis	Oct. 1949	1.800	15
	Yamatake-Honeywell Keiki	Minneapolis Honneywell	Etats-Unis	Août 1949	1.260	50
Autres fabricants	Sanyo Scott	Scott Paper	Etats-Unis	Oct. 1961	1.620	50
	Jujo Kimberly	Kimberly-Clark	Etats-Unis	Avril 1963	1.728	50
Services	Walt Disney Productions Japan	Walt Disney Productions	Etats-Unis	Juillet 1959	1.250	100

Source : Ministère des Finances, janvier 1967.

TABLEAU 13

Investissements étrangers des principaux pays exportateurs de capitaux

PAYS	1914 (%)	1930 (%)	1960 (%)	1971 (%)
Grande-Bretagne	50,4	43,8	24,5	16,6
France	22,2	8,4	4,7	5,5
Allemagne	17,3	2,6	1,1	6,2
Pays-Bas	3,1	5,5	4,2	3,2
Etats-Unis	6,3	35,3	59,1	63
Canada	0,5	3,1	5,5	3,7
Suède	0,3	1,3	0,9	1,8

Source : Pour les 3 premières colonnes chiffrées, H. MAGDOFF, L'Age de l'impérialisme.

Il était indispensable de rappeler le rôle crucial joué par la nationalité des firmes, la prédominance croissante des Etats-Unis au cours du demi-siècle écoulé et la persistance des rivalités entre les grandes puissances centrales du système mondial. Toutefois, on ne peut manquer de constater à quel point les éléments fondamentaux de toute tentative prospective sont liés à une appréhension globale de fonctionnement des relations économiques internationales. Il convient en effet :

• de déceler les tendances actuelles affectant les relations entre les grands pays industriels et de situer en particulier la situation récente de l'économie américaine par rapport à ses rivales européennes et japonaises ;

• de définir plus précisément ou d'élaborer un jeu d'hypothèses efficaces pour rendre compte de l'articulation liant l'économie américaine considérée comme un tout, aux firmes multinationales qui en sont issues et assurent son expansion, mais peuvent éventuellement modifier les règles du jeu et affaiblir la cohésion interne de l'économie américaine en raison même de l'internationalisation du capital dont elles sont l'instrument privilégié ;

• d'analyser non seulement le fait de la dépendance des différentes parties du système mondial par rapport aux Etats-Unis, mais de distinguer les différentes formes de cette dépendance selon les régions et les périodes, avec les conséquences particulières qui en découlent pour l'équilibre général du système mondial, et pour le développement des firmes multinationales.

2) L'AGE ÉTRANGER

L'âge étranger, qui représente l'ancienneté du phénomène de multinationalisation, est très variable selon les firmes et les secteurs d'activité, il est très lié à la nationalité si l'on considère que les secteurs ont eu un développement très inégal dans le temps.

Les conditions d'accès aux marchés de différents pays pour une firme étrangère ont ainsi varié au cours du développement des différents secteurs. Ces rapports entre développement d'un secteur d'activité (ou d'un produit) dans le pays d'accueil, dans le pays d'origine et dans la firme conditionnent l'action multinationale des groupes. L'âge étranger apparaît donc important par les étapes qu'il représente, étapes elles-mêmes expliquées par le degré de développement des secteurs d'activité :

- **dans le pays d'accueil :**

Le point important est le degré de concentration du secteur dans le pays. Il faut alors distinguer les secteurs d'activité nouvelle, ne faisant pas l'objet d'une exploitation par des firmes nationales ou étrangères, et les secteurs d'activité déjà exploités, dont le marché peut avoir une structure oligopolistique (secteur concentré), ou plus concurrentielle et donc d'accès plus ouvert.

- **au niveau de la firme**

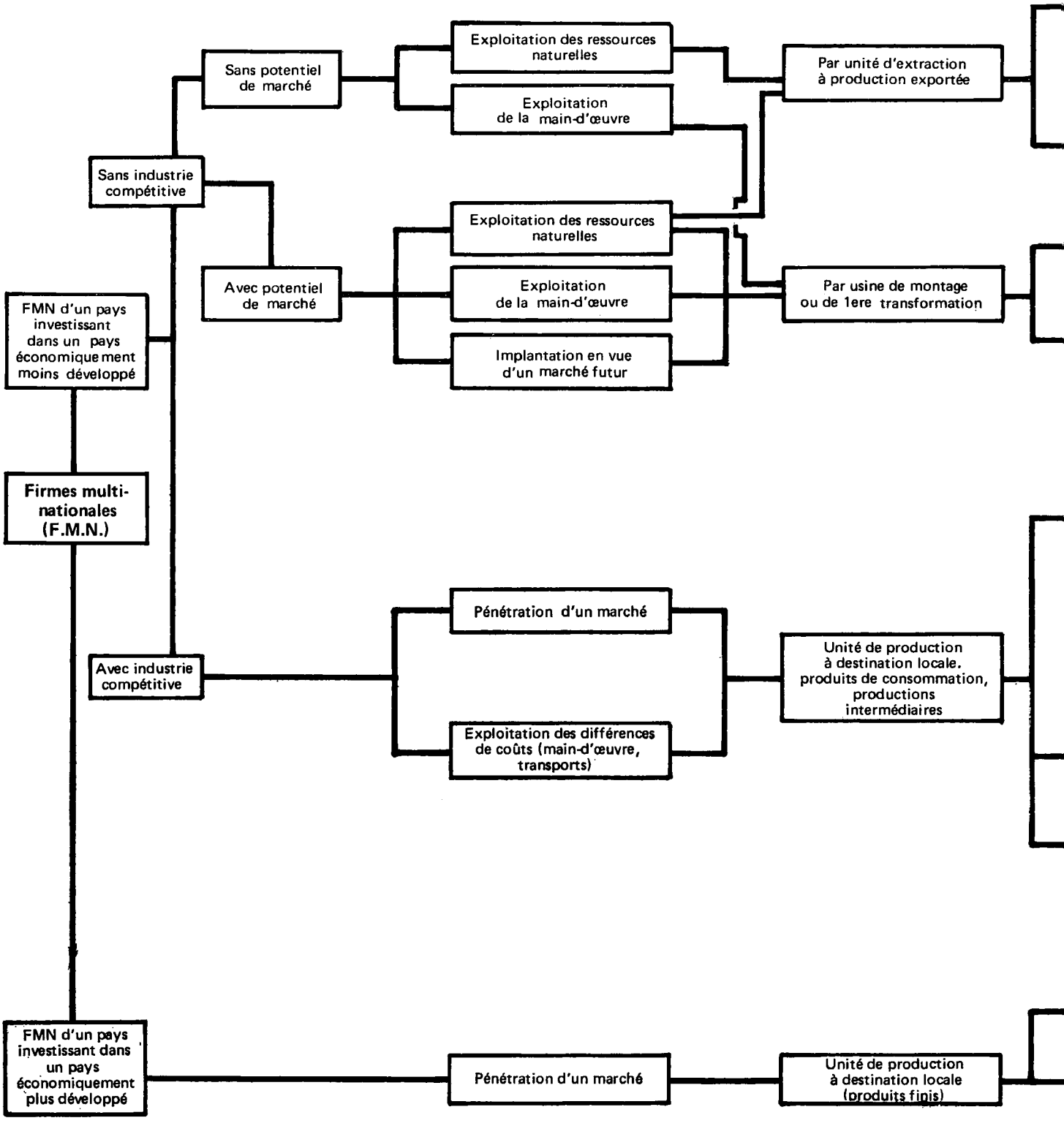
Son pouvoir d'implantation est fonction de sa dimension, de son expérience dans le secteur, et de la nature de ce secteur. C'est ici qu'apparaissent les relations mises en lumière dans l'étude de la diversification sectorielle des firmes : diversification horizontale, verticale ou conglomérale. Par exemple, interviendront dans un secteur nouveau pour elles les firmes dont l'activité principale se situe en amont — ou en aval — du secteur ou les conglomérats dans le cadre d'une stratégie financière de rentabilité des capitaux « tous azimuts ».

3) TYPOLOGIE DES STRATÉGIES

Le tableau suivant établi à partir de l'analyse précédente définit une typologie des interventions des firmes multinationales. Chaque type de stratégie doit maintenant être précisé : il faut montrer quels types de firmes correspondent à ces diverses stratégies du point de vue de l'organisation interne et des liens avec les Etats. On peut agréger les différentes stratégies pour retrouver les différents types essentiels de firmes.

La recherche du développement apparaît ainsi comme une caractéristique essentielle pour certains types de firmes s'implantant dans des secteurs nouveaux, grâce à une avance qui se traduit par une exploitation décalée entre le pays d'origine et le pays d'accueil (1).

(1) Voir à ce sujet la notion du cycle du produit définie dans **Les firmes multinationales,** déjà cité.

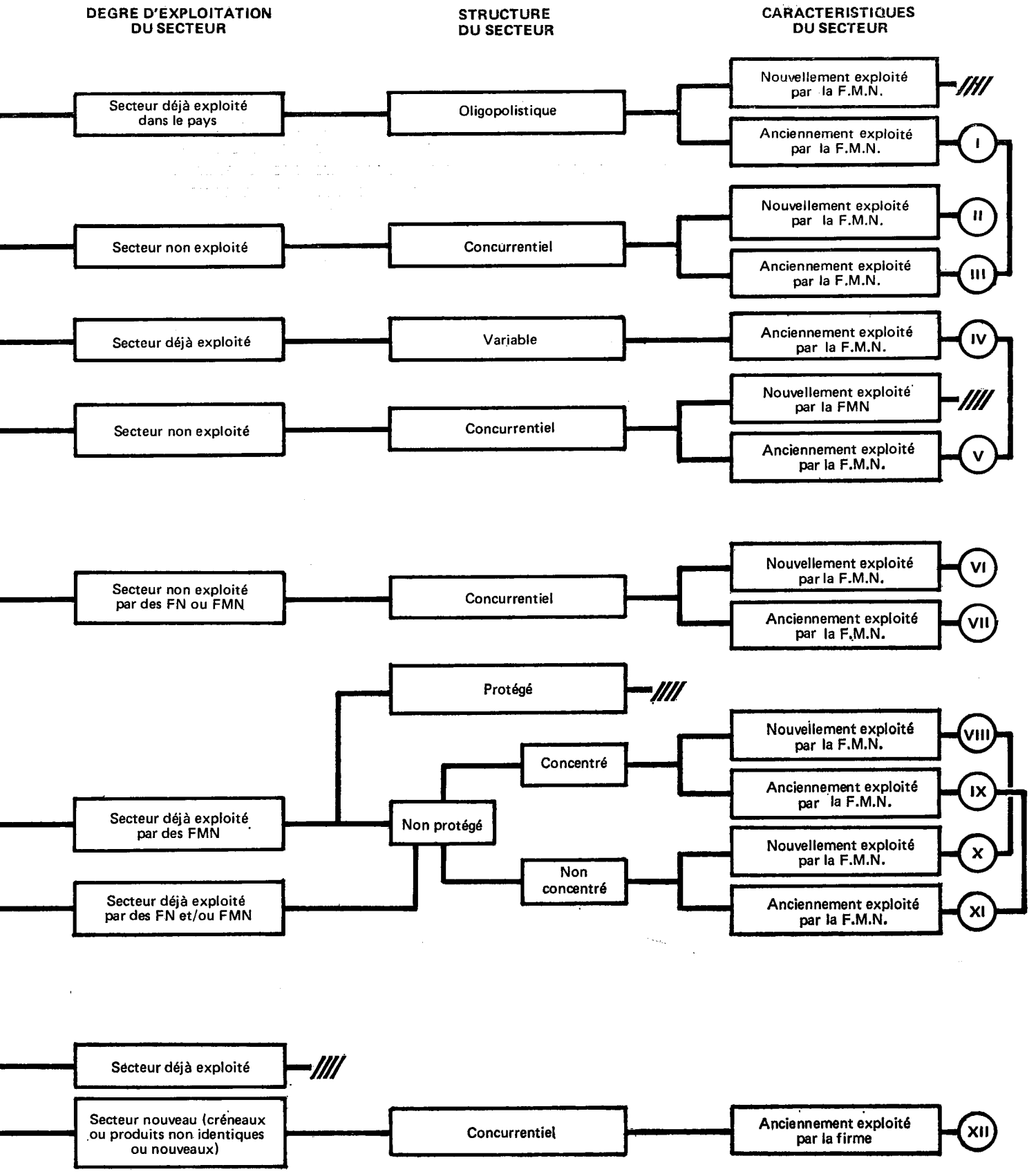


—//// Type de stratégie peu plausible ou rarement observé.
Par exemple, entrée d'une firme pétrolière dans un territoire déjà dominé par d'autres firmes.

(I) (III) Firmes pétrolières ou minières anciennes, à stratégie de contrôle tous azimuts des gisements, à forte R.D., de grande taille diversifiées en aval (chimie) ou horizontalement (autres sources d'énergie), contrôlant toutes les étapes de la production à la commercialisation des produits extraits. Ex. : «Majors» du cartel du pétrole

(II) Firmes pétrolières ou minières récentes, parfois étatiques, profitant de découvertes de gisements dans les zones non dominées par le cartel pour augmenter leurs parts. Taille moins élevée. Liens au niveau du raffinage avec le cartel Ex: Indépendants pétroliers

(IV) (V) Firmes manufacturières de grande taille (chimie, constructions électrique, automobile) dont un stade de production est obtenu avec l'emploi d'une main d'œuvre peu qualifiée et peu payée (montage). Ex. : firmes chimiques ou automobiles s'implantant au Brésil, firmes de construction répondant aux appels d'offres (multinationalisation temporaire)



VI Firmes exploitant en Europe ou au Japon un produit nouveau, à grand marché - firmes à forte R.D. - utilisant rapidement une faible avance technologique. Ex: firmes alimentaires (surgelés par exemple)

VII Firmes américaines à très forte R.D. (CF. la notion de cycle du produit) et quasi monopole de marché basé sur une forte avance technologique. Ex: IBM

VIII X Firmes dont la multinationalisation s'accompagne de diversifications sectorielles, à fortes disponibilités financières, procédant par rachats et intervenant dans les secteurs complémentaires d'autres activités du point de vue marché ou intégration de processus de production. Ex ; firmes chimiques intervenant dans l'alimentation

IX XI Firmes intervenant dans leur secteur principal d'activité, sur d'autres marchés par implantation de prises de contrôle Ex : firmes automobiles américaines en Europe, firmes chimiques, électriques ou alimentaires européennes intervenant dans d'autres pays d'Europe

XII Firmes européennes ou japonaises exploitant un créneau aux Etats-Unis, firmes à forte R.D.. Ex : Michelin

On pourrait alors comparer le phénomène multinational à une partie d'échecs. Dans cette optique, l'analyse précédente a permis de connaître « la marche des pièces », c'est-à-dire, de repérer les stratégies des firmes. On a ainsi des firmes à stratégies très déterminées, d'autres à possibilités beaucoup plus étendues, comme on a des pions, des tours, des cavaliers... Mais une pièce d'échec peut, à partir d'une case, accéder à un certain nombre d'autres cases. Le choix d'un mouvement de préférence à un autre est déterminé par son intérêt, par l'importance stratégique de la case et par le fait qu'elle est libre ou occupée par l'adversaire. Dans une large mesure, la stratégie des firmes multinationales, telle qu'on l'a étudiée, se prête à une telle analogie.

Le rôle des Etats apparaît dans l'orientation des investissements, par les conditions faites aux firmes multinationales. Après avoir étudié la marche des pièces, nous allons examiner quelles cases elles choisissent.

L'analyse des firmes multinationales telle qu'elle a été conduite dans les paragraphes précédents a fait ressortir deux faits certes majeurs, mais en quelque sorte étrangers au phénomène spécifique des firmes multinationales : s'agissant des stratégies d'intégration et de diversification, notamment sectorielles, les structures oligopolistiques ; s'agissant de la nationalité et de l' « âge étranger », la relative avance du capitalisme américain, au sein d'un système économique mondial caractérisé par l'inégal développement des formations sociales qui le sous-tendent.

L'examen des liens observables entre les firmes multinationales et les appareils d'Etat, d'origine et d'accueil, paraît donc indispensable pour achever le tableau du comportement des firmes multinationales et ouvrir la voie à une problématique prospective.

III Les liens avec les appareils d'État

L'évolution du phénomène multinational dépend de façon essentielle des rapports entre firmes et Etats, la typologie sectorielle précédente permet de répertorier quelles attitudes peuvent adopter les Etats vis-à-vis des différents types de firmes.

1) FIRMES D'EXPLOITATION DE MATIÈRES PREMIÈRES

• L'attitude des gouvernements des pays d'origine de la firme est évidemment très favorable, surtout si les pays sont en situation de dépendance pour le pétrole ou les minerais. Ces Etats favorisent donc l'expansion internationale de leurs firmes. Cette expansion économique dont les firmes multinationales sont les outils s'appuie souvent sur l'existence d'une zone d'influence (par exemple coloniale), les moyens consistent en un appui pouvant aller jusqu'aux menaces de rétorsion politiques ou économiques (hausse du prix autorisée pour aider le financement des investissements).

• L'attitude des gouvernements des pays d'accueil ne s'exprime que depuis la prise de conscience de l'état de dépendance des pays industrialisés. Longtemps exploitées comme colonies, ces pays ont aujourd'hui une politique de contrôle nationale de leurs richesses minières qui, tout en accordant des concessions aux firmes multinationales, tend à en prendre le contrôle (nationalisation, participation au capital, production indépendante...).

2) FIRMES EXPLOITANT DES COUTS DE MAIN-D'ŒUVRE DIFFÉRENTIELS

• L'attitude des gouvernements des pays d'origine de la firme est en général favorable au développement des firmes multinationales de leur pays en tant que moyens d'expansion internationale et d'implantation dans des zones par ailleurs non dominées culturellement ou politiquement. Cette politique peut cependant être nuancée par l'importance présentée par le problème du chômage. La création d'unités de production à l'étranger apparaissant parfois comme négative, si elle est possible dans le pays d'origine.

• L'attitude des gouvernements des pays d'accueil est limitée par toutes les contraintes qui découlent de leur situation de pays non industrialisés. Leur marge de manœuvre est réduite. A partir des effets d'un investissement étranger sur le développement du pays (formation, mise en valeur, effets sur l'endettement, les importations...), leur politique vise à répartir l'investissement de façon à éviter le monopole d'un pays, à protéger des secteurs pris en charge par les firmes d'Etat, à équilibrer leur développement. L'exemple du Brésil est à cet égard révélateur. Les moyens mis en œuvre (réinvestissement obligatoire d'une partie du bénéfice, protection du capitalisme brésilien, politique de crédit limité...), sont très variés. L'évolution de cette politique est indécise : la critique d'un tel développement (fondé sur la loi de LIST), la part grandissante des firmes multinationales par réinvestissement, le degré d'endettement croissant, sont des éléments d'inflexion de cette politique.

3) FIRMES EXPLOITANT UN MARCHÉ

• L'attitude des gouvernements des pays d'origine n'est plus dictée par des contraintes d'approvisionnement ou d'implantation visant au contrôle de pays sous-développés puisqu'il s'agit de firmes s'implantant sur un marché où le revenu par tête est élevé (marché européen, japonais). Les Etats d'origine — Etats-Unis, Europe, Japon — favorisent cependant l'expansion internationale qui permet un contrôle des économies concurrentes. Le financement de la recherche-développement, les conditions fiscales, les prêts d'investissement, sont des moyens classiques de cette politique. Cette attitude favorable est cependant restreinte par l'effet de l'implantation à l'étranger sur le chômage intérieur, le niveau des prix, la monnaie. Une analyse poussée serait nécessaire pour montrer les répercussions sur ces agrégats d'une politique ouvertement axée sur l'étranger : non-création d'emplois, spéculation contre la monnaie, effet sur la balance des paiements...

• L'attitude des gouvernements de pays d'accueil se fonde sur les critères précédents : niveau des prix (effet par rapport aux importations), chômage (création d'emploi et politique régionale, etc...). Elle va donc être variable,

tantôt ouvertement favorable (l'exemple de la Belgique à l'égard des investissements américains), tantôt plus circonspecte dans le cas de pays voulant garder leur indépendance industrielle : ainsi, la Grande-Bretagne, la France, le Canada ont mis en place des structures d'examen des projets d'investissements étrangers chez eux. Ces pays seront donc favorables aux créations d'usines dans des secteurs non protégés et dans des régions en retard pour leur développement, et moins favorables à des rachats de sociétés nationales, les achats étant souvent suivis de réorganisation et de licenciement. L'investissement étranger peut cependant être accepté pour ses effets indirects : dynamisme induit dans la branche, création d'un groupe de taille internationale à double nationalité (récemment l'exemple de Timing Goldsmith rachetant la Générale Alimentaire française et Sanders International, pour l'associer à la société anglaise Général Occidental, et en faire une société alimentaire de grande taille, franco-anglaise).

4) STRATÉGIE DES FIRMES ET LIENS AVEC LES ÉTATS

Les paragraphes précédents posent la question de l'autonomie des firmes multinationales par rapport aux Etats d'origine. S'il est évident que les firmes multinationales profitent de l'appui politique de leurs Etats (zone d'influence, éventuellement présence militaire...) et de leur appui économique (commandes de l'Etat, particulièrement dans le domaine des applications militaires), leur stratégie de croissance peut se trouver opposée à la politique de l'Etat dans la mesure où celui-ci repose sur un ensemble complexe de forces politiques. La spéculation contre le dollar dans les récentes crises monétaires, les attaques des syndicalistes américains qui dénoncent le phénomène multinational comme une échappatoire aux pressions syndicales internes et une possible source de chômage aux Etats-Unis montrent par exemple à quel point de conflit on en est arrivé entre Etats et firmes.

On retrouve les critères de décision des Etats d'accueil sous leur autre face : création d'emplois, possibilité d'échapper aux pressions syndicales, détermination des prix, défense de la monnaie, possibilités de rentabilisation de capitaux à court terme (cet aspect semble très important, diverses sources laissant penser qu'un tiers des profits des firmes multinationales provient de spéculation sur les marchés de l'or et des changes).

A travers les diversifications sectorielles et la stratégie d'implantation des firmes multinationales apparaît le problème essentiel de leurs rapports avec les Etats.

L'autonomie relative et les contradictions qui peuvent en découler entre la stratégie des firmes multinationales et les politiques gouvernementales peuvent être interprétées classiquement en référence à une conception traditionnelle de l'Etat. Cependant, on peut également y voir le symptôme, sinon l'amorce d'une contradiction beaucoup plus fondamentale qui ferait de la transformation du rôle et de la nature des Etats, une condition dominante du développement des firmes multinationales.

En d'autres termes, on peut se demander si l'internationalisation du capital dont les firmes multinationales sont l'instrument et le lien, n'a pas atteint ou ne va pas atteindre un degré de développement tel qu'il mette en question la nature des Etats des pays centraux et de proche en proche, l'ensemble des relations internationales régissant, dans le schéma classique, les rapports entre formations sociales dominantes et dominées, ainsi que les relations entre centres.

Ces questions conditionnent évidemment toute approche prospective du développement des firmes multinationales dans des environnements internationaux déterminés, mais sont aussi un préalable pour discuter la signification concrète et opératoire que montrent les différentes hypothèses d'environnement international que l'on peut concevoir.

Ainsi, la segmentation précédente sera resserrée pour en faire ressortir les aspects essentiels, et sera croisée avec la typologie des activités définies à partir de la division internationale du travail afin d'éclairer l'évolution prévisible des firmes multinationales dans les deux environnements contrastés.

Conclusion

COMPORTEMENT DES FIRMES MULTINATIONALES ET ENVIRONNEMENTS INTERNATIONAUX

La typologie de comportement sectoriel a privilégié quatre critères essentiels : niveaux relatifs de développement des économies d'origine et d'accueil, l'objet de l'implantation, le degré de développement du secteur dans le pays et pour la firme, le degré de protection dans le pays.

Par ailleurs, les deux scénarios retenus pour l'environnement international s'accompagnent d'hypothèses constitutives et de conséquences pour le commerce international et la division internationale du travail, qui conditionnent partiellement les possibilités de développement des firmes et par là même conduisent à juger que certains types de comportement relevés dans la typologie vont prendre de l'importance, que d'autres seront au contraire très peu développés ; que d'autres enfin seront l'apanage de certains pays. Le critère de nationalité va ici reprendre toute son importance. Par exemple, le développement prévisible des firmes minières européennes ou japonaises est très différent selon que se confirme l'essor de ces blocs économiques, ou qu'ils sont dominés par les Etats-Unis.

C'est cette correspondance entre comportement sectoriel et environnement international qui va être évoquée ici.

Deux problèmes essentiels se posent à la firme : la sécurité de ses investissements à l'étranger, problème qui, au-delà de la firme, intéresse l'Etat pour les investissements stratégiques et le contrôle de ses filiales.

Le contrôle des filiales situées dans la périphérie du centre d'origine de la firme est le cas le plus simple par suite de la domination économique, et de l'appartenance à une même zone d'influence monétaire. Le contrôle des filiales situées dans un autre centre est plus complexe du fait de l'existence de barrières monétaires et douanières, et de l'intervention des rapports de forces politiques entre les centres et au sein même de ces centres (1).

---

(1) La terminologie adoptée ici est celle d'un nombre croissant d'auteurs. Voir par exemple **Le développement inégal**, de S. AMIN (Edition de Minuit, Paris, 1972). Le centre d'un bloc est constitué par les pays industriels avancés de ce bloc. Sa périphérie est constituée par la zone d'influence privilégiée de ce bloc dans le Tiers-Monde. Un pays relais est en situation intermédiaire, et permet au centre d'asseoir son influence sur la périphérie.

Pour les filiales situées dans la périphérie des autres centres, le contrôle est évidemment très difficile, voire aléatoire. Une firme s'implantera soit par nécessité absolue (exploitation de matières premières), et elle bénéficiera alors du soutien politique, voire financier de l'Etat d'origine, soit parce qu'il existe des perspectives de fort taux de profit et une rentabilité très rapide des investissements. Ces orientations générales ont cependant des conséquences très différentes pour les firmes selon leur nationalité et les deux scénarios retenus.

a) **Le monde multipolaire**

Dans le monde multipolaire, l'existence de plusieurs centres et de leurs périphéries multiplie les courants commerciaux possibles. Par ailleurs, ce scénario suppose un développement considérable des firmes multinationales européennes et japonaises.

Deux types de développement sont possibles :

- un courant de type protectionniste ou plutôt défensif, qui concerne les firmes du centre pour maintenir le contrôle du centre et le développement du contrôle de la périphérie ;
- un courant de type offensif, pour l'attaque des autres centres et de leur périphérie.

Il est évident que, pour une part importante, ce sont les mêmes firmes qui participent aux différents courants. Leur stratégie sera différente selon qu'elles s'appuieront sur leur zone monétaire ou qu'elles tenteront de pénétrer une autre zone.

La protection de chaque centre sera assurée par les firmes nationales ou multinationales dont la croissance sera guidée et limitée par celle du marché, pour restreindre la part prise par les firmes multinationales des autres centres. Le développement de ce commerce inter-centres sera très important en Europe (commerce intra-communautaire).

La domination de chaque centre sur sa périphérie sera un élément-clé de l'équilibre à cinq. Dans le domaine des matières premières, il sera le fait de firmes étatiques ou ayant des liens étroits avec les appareils des Etats d'origine.

Dans le domaine des industries lourdes ou polluantes, le problème de la sécurité des investissements étant en partie résolu, les périphéries seront « les pays d'accueil privilégiés » des industries à forte pollution.

Il est aussi possible d'envisager la pénétration des blocs par leur périphérie. En particulier, pour l'Europe et le Japon, l'absence de certains produits stratégiques dans les pays de leur périphérie forcera les firmes multinationales européennes et japonaises à s'installer dans la périphérie des Etats-Unis et à conclure des « joint-ventures » avec l'URSS.

Le scénario d'un monde multipolaire apparaît à cet égard peu favorable aux firmes multinationales. Leur développement sera limité et très spécifique. Chaque bloc pourra résister à l'implantation de firmes étrangères en son sein et dans sa zone périphérique privilégiée, ceci d'autant plus facilement que chaque bloc constituera une zone monétaire homogène.

On peut résumer le développement probable des différents types de firme en fonction de leur nationalité, dans le tableau de la page suivante.

TABLEAU 15

Les firmes multinationales dans un monde multipolaire

Types de firmes	Origine des investissements	Développement des implantations de firmes selon le type de relations			
		inter-centres	périphéries de centres	centres-périphéries des autres centres	centres-zones de conflits
Industries minières et pétrolières	Etats-Unis	—	××	×	×
	Europe		××	××	×
	Japon		××	××	×
	URSS		×	+	+
Industries manufacturières « labor intensive »	Etats-Unis	—	××	+	×
	Europe	+	××	×	×
	Japon	+	××	×	×
	URSS	—	×	+	—
Industries « capital intensive	Etats-Unis	+	—	—	—
	Europe	×	+	+	—
	Japon	×	+	+	—
	URSS	—	+	—	—

Notation du degré de développement :

— faible

\+ moyen

× fort

×× très fort

b) **Le monde bipolaire**

Le scénario d'un monde bipolaire suppose un arrêt du déclin américain et un retour vers un état de domination économique où les pays européens et le Japon pour les Etats-Unis, les pays de l'Est pour l'URSS, sont des unités secondaires.

Ce scénario est a priori plus favorable au développement des firmes multinationales, principalement américaines, qui domineront les firmes des autres pays développés.

Il n'y a pas d'obstacle majeur à une division internationale du travail très poussée à l'intérieur d'une firme dans le cadre de ce scénario.

Le commerce inter-centres sera exclusivement assuré par les firmes dominantes des centres.

Le commerce entre le centre et les relais sera le fait de filiales du centre (filiales européennes actuelles des compagnies pétrolières ou manufacturières).

Le commerce inter-centres dans les centres relais sera l'objet d'une compétition sévère entre les filiales des FMN du centre et les firmes nationales. La part des firmes multinationales américaines dans le commerce intra-européen peut ainsi accroître son importance.

Le commerce entre les centres principaux ou secondaires et leurs périphéries est aux mains des groupes nationaux. Les groupes américains jouent évidemment un rôle essentiel puisque leurs filiales contrôleront une fraction importante du commerce des périphéries de l'Europe et du Japon, le contrôle des filiales pouvant être uniquement financier (investissement US au Japon actuellement).

Les Etats-Unis pourront exporter une partie de l'industrie polluante dans la zone périphérique qu'ils dominent.

Cependant, nous avions souligné dans la première partie qu'une des faiblesses de ce scénario réside dans l'impossibilité pour les Etats-Unis et l'URSS de dominer l'ensemble de la périphérie. Il est donc probable que des firmes européennes et japonaises profiteront de cet état de fait pour s'implanter dans certaines régions, soit pour y exploiter des matières premières, soit pour profiter des coûts en main-d'œuvre plus faibles, soit pour prendre des marchés dans des pays de la périphérie ou pour réexporter vers les centres.

Le commerce entre les centres sera fait par des firmes multinationales américaines. A l'échelle des centres secondaires, une forte part de l'Europe dans le commerce avec les pays de l'Est — sauf l'URSS — est possible. Cette hypothèse d'un monde à deux blocs est également propice aux conglomérats dont le mode de fonctionnement est proche du capitalisme bancaire. Le développement des contrôles financiers par rachat ou prises de participation dans des sociétés nationales est ici privilégié. L'absence de zones monétaires facilite les investissements de portefeuille et la constitution de conglomérats financiers, contrôlant les firmes nationales des centres et de la périphérie.

TABLEAU 16

Les firmes multinationales dans un monde bipolaire

Types de firmes	Origine des investissements	Développement des implantations de firmes selon le type de relations			
		Inter-centres principaux	centres principaux-centres relais	centres principaux-périphéries	centres relais-périphéries
Industries minières et pétrolières	Etats-Unis	××	×	××	
	Europe				××
	Japon				××
	URSS		×	×	
Industries manufacturières « labor intensive »	Etats-Unis	×	××	××	
	Europe				××
	Japon				××
	URSS	—	—	×	
Industries manufacturières « capital intensive »	Etats-Unis	×	×	×	
	Europe				×
	Japon				×
	URSS	—	—	—	

Notation du degré de développement :

— faible

× fort

×× très fort

*
**

Ainsi conditionné par l'environnement international, le comportement des firmes multinationales agit en retour sur lui. Car, avec la firme multinationale apparaît un phénomène nouveau : la division du travail à l'intérieur même de l'entreprise décidée au siège par les dirigeants. La firme multinationale étend le domaine de sa production à l'échelle mondiale. La firme multinationale ne fait ainsi que réaliser les objectifs de division internationale du travail, prônés par les théories classiques du commerce international. Elle utilise au mieux, en fonction de ses plans de production, les différences existant entre les pays.

Nous avons tenté de montrer que ce phénomène correspond à l'émergence d'un fait multinational qui n'est pas indépendant des Etats. A l'heure actuelle, les firmes multinationales restent encore profondément liées à leur pays d'origine.

« Le fait que l'entreprise plurinationale dépende, dans un certain sens, de plusieurs gouvernements à la fois, atteste de son caractère international. Mais le fait que le gouvernement du pays d'origine a des droits plus étendus sur la firme plurinationale et qu'il les exerce effectivement, atteste du caractère purement national de la firme ».

« Les pays d'origine ne pensent pas que l'internationalisation de leurs entreprises puisse justifier l'abandon de leur contrôle. Ils verraient plutôt l'entreprise plurinationale comme une extension possible de leur contrôle dans des situations à caractère international » (1).

Le contraire supposerait l'apparition d'un véritable pouvoir, d'un véritable gouvernement mondial.

Pour qu'un tel « pouvoir mondial » voit le jour, il faudrait que d'ores et déjà, les firmes multinationales soient suffisamment puissantes et homogènes pour imposer leurs projets aux différents Etats. Or, les firmes multinationales restent encore trop liées et dépendantes de leur pays d'origine, pour acquérir cette autonomie. Si elles tentaient d'imposer un tel projet, la résistance des Etats du centre ferait échec à l'émergence de ce phénomène, provoquant sans doute la fin du monde à deux blocs, seul cadre dans lequel ce projet soit envisageable.

Mais si l'hypothèse d'un monde à deux blocs semble en première analyse plus favorable aux firmes multinationales, l'émergence d'un fait multinational autonome accentue les oppositions entre firmes et Etats d'une part, et entre Etats d'autre part. Pour s'en tenir, dans ce cadre, au domaine monétaire, même si les « DTS » sont imposés, les monnaies nationales subsistent et ceci permet aux firmes multinationales et aux conglomérats de poursuivre leur politique financière actuelle en jouant sur les différences des taux d'intérêt, et sur les parités des monnaies, créant ainsi des tensions entre les pays centres et les pays relais.

L'ensemble de ces considération rend l'hypothèse d'un monde à deux blocs peu vraisemblable. En supposant même que cette hypothèse se réalise, les difficultés seraient telle qu'elles rendraient la situation instable et vouée à l'échec.

Le monde multipolaire s'il est moins séduisant pour les firmes multinationales dans un premier temps, est en fait le plus plausible et à terme finalement avantageux pour les firmes elles-mêmes. Dans cette hypothèse, les compromis nationaux sont possibles, la concurrence extérieure moins dangereuse. A l'intérieur de chaque centre peut régner une paix sociale favorable au développement harmonieux des firmes multinationales, et dans la périphérie les zones de conflits sont limitées et circonscrites.

---

(1) J.N. BEHRMAN, **La firme plurinationale et l'Etat Nation**, in **Actualité économique**, n° 4, janvier-mars 1971.

Table des matières

Pages

Préface de Philippe BARRET 3

Première partie

DEUX ÉVOLUTIONS POSSIBLES DE L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL 9

Introduction 11

I. — LES TENDANCES DES ANNÉES 60 13

1) Le déclin relatif des Etats-Unis 13

2) Le développement exceptionnel de la puissance commerciale de l'Europe 19

3) L'intégration progressive du bloc soviétique dans le marché mondial 21

4) Les nouvelles revendications du Tiers-Monde 25

II. — LES HYPOTHÈSES POUR LES ANNÉES 80 29

1) La contre-offensive américaine 29

2) Un monde à deux blocs 33

3) Un monde multipolaire 35

III. — LES FACTEURS D'ÉQUILIBRE DU SYSTÈME MONDIAL .. 37

1) La division internationale du travail 37

2) Le système monétaire international 45

3) L'équilibre des forces sociales 48

Pages

Deuxième partie

LES FIRMES MULTINATIONALES DANS DEUX ENVIRONNEMENTS INTERNATIONAUX CONTRASTÉS 51

Introduction 53

I. — LE COMPORTEMENT SECTORIEL DES FIRMES 55

1) Méthode d'analyse 56

2) Résultats 57

3) Stratégie sectorielle des firmes multinationales 61

4) Les conglomérats 65

II. — NATIONALITÉ ET STRATÉGIE DES FIRMES 67

1) Approche historique 67

2) L'âge étranger 75

3) Typologie des stratégies 75

III. — LES LIENS AVEC LES APPAREILS D'ÉTAT 79

1) Firmes d'exploitation de matières premières 79

2) Firmes exploitant des coûts de main-d'œuvre différentiels 80

3) Firmes exploitant un marché 80

4) Stratégie des firmes et liens avec les Etats 81

Conclusion 83

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

Eléments pour des prospectives

Techniques et aménagement du territoire (1969), n° 0.
Composantes de la fonction urbaine (1970), n° 3.
Dictionnaire des projections 1985 et 2000 (1970), n° 4 (épuisé).
Scénarios d'aménagement du territoire (1971), n° 12 (épuisé).
Prospective et analyse de systèmes (1971), n° 14.
Les centres de prospective et d'aménagement du territoire en Europe (1971), n° 17.
Une image de la France en l'an 2000. Scénario de l'inacceptable (1971), n° 20.
La transformation du monde rural (1972), n° 26.
Prospective et société (1972), n° 28.
Survol de la France (1972), n° 29.
Une image de la France de l'an 2000. Documents de base. Méthode de travail (1972), n° 30.
Technologie et aménagement du territoire (1972), n° 33.
Les firmes multinationales (1972), n° 34.
Survol de l'Europe (1973), n° 37.
Approches de la réalité urbaine (1973), n° 38.
Paris, ville internationale (1973), n° 39.
Regard prospectif sur le Bassin méditerranéen (1973), n° 41.
Le peuplement urbain français : aspects historiques (1973), n° 43.
Régions urbaines, régions de villes (1973), n° 44.
Questions à la société tertiaire (1973), n° 45.
Industries en Europe (1974), n° 46.
Scénarios européens (1974), n° 47.
Scénarios pour les villes moyennes. Deux avenirs possibles (1974), n° 48.
Espace et emploi. Elément pour un modèle de prévision (1975), n° 49.
SESAME, année V, 1974, n° 50.
Transformations du travail industriel (1975), n° 52.
L'Europe médiane : diagnostic pour des avenirs (1975), n° 53.
Travail féminin. Un point de vue (1975), n° 54.

Schémas d'aménagement

La façade méditerranéenne (1969), n° 1 (épuisé).
Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine marseillaise (1970), n° 5.
Aménagement de la Basse-Seine (1971), n° 6 (épuisé).
Aménagement du Bassin parisien (1970), n° 7 (épuisé).
Rapport du groupe de travail Paris-Nord (1971), n° 8 (épuisé).
Schéma d'aménagement de la métropole lorraine (1971), n° 9.
Schéma d'aménagement de la métropole Lyon - Saint-Etienne - Grenoble, (1971), n° 10.
Schéma d'aménagement de l'aire métropolitaine Nantes - Saint-Nazaire (1971), n° 11.
Aménagement d'une région urbaine, le Nord - Pas-de-Calais (1971), n° 19.
Vers la métropole jardin. Livre blanc pour l'aménagement de la Loire moyenne (1971), n° 23.
L'espace nord-champenois (1972), n° 24.

Schéma d'aménagement de la Corse (1973), n° 32.
L'avenir de la Basse-Normandie (1973), n° 36.
Bordeaux, ville océane, métropole régionale (1973), n° 40.

Schéma de communications

Eléments pour un schéma directeur des télécommunications (1969), n° 2.
Eléments pour un schéma directeur de l'informatique (1971), n° 13.
Eléments pour un schéma directeur de l'équipement aéronautique (1972), n° 25.
Les liaisons routières : histoire d'un schéma (1972), n° 31.
Schéma directeur de l'équipement aéronautique (1973), n° 35.
Les nouveaux services des télécommunications. Eléments pour un schéma directeur (1973), n° 42.

Problème de l'eau

L'eau en Seine - Normandie. Projet du Livre blanc (1971), n° 15.
Les problèmes de l'eau en Artois - Picardie (1971), n° 16.
Bassin Rhin - Meuse. Eau et aménagement (1971), n° 18.
L'eau en Adour - Garonne (1971), n° 21.
Les problèmes de l'eau dans le Bassin Rhône - Méditerranée - Corse (1971), n° 22.
L'eau dans le Bassin Loire - Bretagne (1972), n° 27.

Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale

1, avenue Charles-Floquet — 75007 PARIS
Fondateur de la collection : Gérard WEILL†

Directeur de la publication : Jacques DURAND - Secrétaire de rédaction : Marie GRENIER
Administrateur : Hélène ROGER-VASSELIN - Couverture : Cl. CAUJOLLE et D. COHEN

Imp. HUMBLOT - 3e Trimestre 1975 - Dépôt légal N° 2419

LES FIRMES MULTINATIONALES

L'existence des firmes de taille internationale n'est pas un fait nouveau. Mais leur irruption en moins de quinze ans sur le marché mondial, et particulièrement en Europe, est un phénomène si important qu'il serait vain de ne pas en tenir compte dans l'aménagement du territoire : comment rester insensible aux transformations qui s'opèrent de leur fait non seulement dans nombre de branches de l'économie, sur le plan technologique ou dans le domaine financier, dans l'organisation des marchés ou la croissance des firmes, mais aussi au niveau de l'emploi et de la qualification des hommes, à celui des localisations des entreprises et des modalités de leur fonctionnement.

Il ne s'agit pas de prétendre « découvrir » la stratégie de firmes multinationales ou leurs visées particulières : cela ne permettrait pas de prévoir où celle-ci a l'intention de s'installer, où il serait possible d'inciter celle-là à ouvrir une filiale. Le choix n'est pas ici entre Montélimar et Castres, ni même parfois entre la Basse-Normandie ou la Lorraine. Il est le plus souvent en Europe ou non, en France ou ailleurs : les dimensions du raisonnement changent de nature.

Le phénomène multinational, parce qu'il est massif et de nature macro-économique, échappe largement à l'approche fine de détail et ne s'insère pas avec évidence dans les politiques régionales. Faut-il le négliger pour autant ? Doit-on se désintéresser des effets divers que peut avoir à terme l'installation d'une filiale américaine, par exemple, dès lors qu'elle décide d'investir dans notre pays ? Doit-on se désintéresser des effets sur notre économie générale et sur certaines économies régionales d'investissements faits dans des pays autres que la France par des entreprises transnationales, alors même qu'elles n'ont pas envisagé de s'y installer ? L'interdépendance des économies nationales ne permet pas de sous-estimer les modifications qu'introduit dans les « règles du jeu » la puissance de ces firmes ; ce serait sinon réduire l'aménagement du territoire à sa seule dimension géographique, le confiner à des vues étroitement hexagonales.

La DATAR n'est pas la seule administration concernée par le phénomène multinational : aussi bien d'ailleurs les éléments de réflexion publiés dans ce numéro de Travaux et Recherches de Prospective ne forment qu'une étape des études en cours pour son compte. Etape cependant nécessaire : pour situer le phénomène multinational par rapport aux responsabilités et aux soucis qui sont les siens, la DATAR ne pouvait pas ne pas jeter un premier regard d'ensemble sur des faits et des évolutions auxquels elle devra, pour ce qui la concerne, et en liaison avec les autres administrations, faire face de plus en plus fréquemment dans les mois et les années qui viennent.

Jérôme MONOD.

Délégué à l'Aménagement du Territoire
et à l'Action Régionale.

Collection « Travaux et Recherches de Prospective » n° 34 (1974)
212 pages, 25 F.

SCÉNARIOS EUROPÉENS

De l'Europe supranationale à l'Europe des patries, de l'Europe atlantiste à l'Europe européenne, les projets, les desseins, les débats n'ont pas manqué et ne manquent pas. L'Europe se cherche, il est normal que l'on discute des voies et moyens de sa constitution.

Quelle plus grande ambition pour ce vieux continent que de se frayer une place parmi les super-grands, de se constituer avant qu'on puisse l'en empêcher.

Cette ambition passe pour une large part, naturellement, par l'aménagement du territoire. On ne peut s'étonner qu'un des quelques grands dossiers traités au sein de la C.E.E. soit celui de la politique régionale.

Il fallait donc explorer les chemins difficiles de l'aménagement du territoire européen.

L'heure n'est plus de discuter de la méthode des scénarios, de la pertinence de sa technique ou de ses aléas : mieux vaut réfléchir sur les résultats qu'elle propose à notre réflexion.

On ne s'étonnera donc pas que ce soit de la situation politique planétaire qu'elle parte et de ses éventualités, ni que des alternatives politiques soient évoquées à propos de l'aménagement du territoire européen.

Les grands acteurs qui font l'Histoire contemporaine sont moins libres qu'on ne l'imagine, qu'il s'agisse des Etats, des firmes, des institutions internationales ou des organisations professionnelles. Les liens noués sur le plan économique, diplomatique, idéologique ne se dénouent pas facilement et les sociétés évoluent lentement. D'autant plus que des contraintes naissent aussi de cette Histoire sociale accumulée dans l'espace qu'on appelle le monde.

La volonté des gouvernements doit être nécessairement grande pour construire l'Europe, elle doit donc l'être pour aménager son espace, encore dispersé par les habitudes, les traditions et les comportements différents.

Ce qui frappe en fin de compte dans ces scénarios européens d'aménagement du territoire, dont les auteurs ont joué librement sans directive ni infléchissement politiques, c'est moins leur disparité, pourtant réelle, que l'idée centrale à laquelle ils conduisent selon des rythmes et des modalités différentes : l'Europe se fera.

Reste à discuter, encore et sans lassitude, des voies qui la conduiront à l'équilibre.

Collection « Travaux et Recherches de Prospective » n° 47 (1974), 176 p., 35 F.

INDUSTRIE ET RÉGIONS
L'aménagement industriel de la France

par Pierre DURAND

Par ses finalités et par ses soins d'application, l'aménagement du territoire concerne de nombreux aspects de notre vie collective. Cet ouvrage n'est cependant consacré qu'à l'un de ses aspects. Il s'attache en effet essentiellement à montrer les efforts entrepris jusqu'ici dans le domaine industriel, pour assurer une répartition des activités plus conforme aux besoins des régions et aux nécessités de notre économie.

Mais le problème de l'industrialisation régionale n'est pas abordé ici pour avancer des thèses ou soumettre vingt années d'actions des pouvoirs publics au feu de la critique. Non certes, qu'en la matière la théorie soit superflue et que ce qui se réalise n'appelle que des éloges. Il a paru néanmoins utile à l'auteur de chercher, avant tout, à rassembler des faits, des éléments d'information, pour permettre à ceux qui veulent savoir et qui veulent juger, de disposer, pour une période suffisamment longue, de moyens d'appréciation sur un plan aussi concret que possible, comme s'ils participaient directement à cette politique de développement régional dont on parle souvent mais en dépassant rarement le cadre de l'actualité.

Le plan adopté répond d'ailleurs à ce souci de rester constamment au niveau de l'exposé des faits — sans s'interdire les réflexions qu'ils peuvent susciter. Après un rapide rappel des étapes, les plus significatives de l'intervention des pouvoirs publics en faveur des régions, l'auteur présente successivement les principaux problèmes en fonction desquels se définissent les objectifs de l'aménagement industriel du territoire, ensuite, les formes de l'action entreprise (principes, méthodes, procédures, structures), enfin, les moyens mis en œuvre et les résultats auxquels on est jusqu'ici parvenu. Ces informations sont complétées par des commentaires sur divers aspects de la politique d'aménagement du territoire : les conditions de vie et de travail, la qualité et la diversité des emplois l'efficacité industrielle de l'expansion régionale et par des indications sur les dimensions nouvelles de celle-ci.

Industrie et régions (2e édition), 1974, 212 p., 25 F.

2000
Aménagement du territoire, innovation, avenir

La Revue 2000 a été créée en 1966 sous l'impulsion de M. Olivier Guichard et lancée sous l'égide de la Délégation à l'Aménagement du Territoire.

En 1973, elle prend un nouvel essor. Elle cherche à sensibiliser un public de plus en plus large, français et étranger, en traitant dans une optique prospective, des problèmes économiques, industriels et techniques comme de ceux du cadre de vie des hommes pour les trente années à venir. Elle s'efforce de mesurer le changement et de définir parmi les innovations, celles qui peuvent avoir une influence décisive.

La Revue 2000 gagne actuellement une audience certaine à l'étranger parce qu'elle représente une image peu courante de la France dynamique.

En outre, quatre bulletins spéciaux pour abonnés — « news letter » bilingues — donnent depuis deux ans des informations sur les centres de recherche et les activités prospectives dans le monde. Ces bulletins sont publiés en liaison avec le World Future Studies Federation et en collaboration avec Futuribles International.

La Revue 2000 traite les grands thèmes qui auront une influence décisive sur la vie de l'an 2000, c'est ainsi qu'elle a consacré des numéros à l'énergie solaire, aux problèmes de la démographie dans le monde, au gaspillage, à la géologie du futur, aux transports urbains en 1990, etc.

Le numéro : 12 F

Abonnement (4 numéros) : 46 F

EDITIONS DE la documentation française
29-31 QUAI VOLTAIRE
75340 PARIS CEDEX 07

Imp. HUMBLOT - NANCY - Dépôt légal n°2402 - 3e trimestre 1975

AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE
29-31, QUAI VOLTAIRE 75340 PARIS CEDEX 07
Tel. : 261.50.10 – TELEX : DOC. FRAN. PARIS 24826.

Prix : 25 F.

AM /134