



National Library  
of Canada

Acquisitions and  
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0N4

Bibliothèque nationale  
du Canada

Direction des acquisitions et  
des services bibliographiques

395, rue Wellington  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0N4

*Your file    Votre référence*

*Our file    Notre référence*

## NOTICE

The quality of this microform is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us an inferior photocopy.

Reproduction in full or in part of this microform is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30, and subsequent amendments.

## AVIS

La qualité de cette microforme dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de qualité inférieure.

La reproduction, même partielle, de cette microforme est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30, et ses amendements subséquents.

Canada

LE POST-FORDISME ET LA MARGINALISATION DES PAYS LES MOINS AVANCÉS

La réaction des acteurs économiques et institutionnels dominants à la crise du fordisme

par  
Daniel Leblanc

Thèse déposée à  
l'École des études supérieures et de la recherche  
en vue de l'obtention de  
la maîtrise en science politique

Directrice: Claire Turenne-Sjolander

Université d'Ottawa  
5 mai 1995



Daniel Leblanc, Ottawa, Ontario, Canada, 1995



National Library  
of Canada

Acquisitions and  
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0N4

Bibliothèque nationale  
du Canada

Direction des acquisitions et  
des services bibliographiques

395, rue Wellington  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0N4

*Your file    Votre référence*

*Our file    Notre référence*

The author has granted an irrevocable non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of his/her thesis by any means and in any form or format, making this thesis available to interested persons.

L'auteur a accordé une licence irrévocable et non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de sa thèse de quelque manière et sous quelque forme que ce soit pour mettre des exemplaires de cette thèse à la disposition des personnes intéressées.

The author retains ownership of the copyright in his/her thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without his/her permission.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège sa thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

ISBN 0-612-07823-X

Canada



UNIVERSITÉ D'OTTAWA  
UNIVERSITY OF OTTAWA

## Sommaire

Cette thèse a comme objectif de démontrer les conséquences du passage à la production post-fordiste sur les possibilités d'intégration des PMA à l'économie mondiale. L'argument défendu affirme qu'en réaction à la crise du fordisme, les FTN et les acteurs politiques dominants du système mondial entreprennent des actions conjointes et coordonnées ayant pour objectif une restructuration de l'économie mondiale. Il en découle une libéralisation répondant aux intérêts des FTN. Nous croyons que cette dynamique perpétue la marginalisation des PMA de l'économie mondiale. En vue d'effectuer cette démonstration, la crise de la production de masse et le passage subséquent à la production flexible sont tout d'abord étudiés. Par la suite, une idéologie dominante qualifiée de libéralisme transnational est définie, et il est démontré comment une libéralisation répondant aux intérêts des acteurs économiques privés est mise en place à travers le monde. L'insertion des FTN -en tant qu'acteurs économiques principaux de l'économie mondiale- à cette dynamique est alors étudiée. Il est vu que les celles-ci ne s'aventurent pas tellement au-delà des frontières de la Triade dans leurs activités de production, de vente et d'investissement. Ce fait mine fortement les possibilités de développement des PMA, qui dans un contexte de libéralisation en viennent à dépendre des FTN pour tenter de s'insérer au sein de l'économie mondiale. Il est finalement vu que le post-fordisme érige un trop grand nombre de barrières à la participation des PMA à sa dynamique pour que nous puissions envisager, à court ou à moyen terme, une intégration des PMA à l'économie mondiale. À ce niveau, le post-fordisme ne se distingue pas tellement du fordisme.

## Table des matières

|                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Table des matières                                                                          | i   |
| Liste des tableaux et des graphiques                                                        | iii |
| Abréviations                                                                                | iv  |
| Introduction                                                                                | 1   |
| Chapitre 1: L'économie mondiale: crise et restructuration                                   | 7   |
| 1.1 Dualisme: Production artisanale et production de masse                                  | 7   |
| 1.2 Le fordisme et le taylorisme au XXe siècle                                              | 10  |
| 1.3 L'expansion mondiale du fordisme                                                        | 14  |
| 1.4 La crise du fordisme                                                                    | 18  |
| 1.5 Le post-fordisme                                                                        | 22  |
| 1.6 Retour à l'hypothèse                                                                    | 28  |
| Chapitre 2: Idéologie dominante et projet politique: la voie privée<br>du développement     | 30  |
| 2.1 L'idéologie dans le système mondial: le libéralisme transnational                       | 30  |
| 2.2 Le libéralisme transnational: le rôle des États et des organisations<br>internationales | 34  |
| 2.3 Le libéralisme transnational: le rôle des FTN                                           | 39  |
| 2.4 Le libéralisme transnational: le rôle de l'IDE                                          | 41  |
| 2.5 Le développement mondial                                                                | 42  |
| 2.6 Projet politique et coercition                                                          | 46  |
| Chapitre 3: Le positionnement des FTN dans l'économie mondiale                              | 50  |
| 3.1 Définition et théorie                                                                   | 50  |
| 3.2 La nationalité des firmes                                                               | 58  |
| 3.3 La relation FTN / État                                                                  | 59  |
| 3.4 Les FTN dans les PVD                                                                    | 62  |
| 3.5 Le développement technologique                                                          | 64  |
| 3.6 Les alliances stratégiques                                                              | 68  |
| 3.7 Bref retour sur le lien entre le post-fordisme et les FTN                               | 69  |
| Chapitre 4: Expression quantitative de la dynamique post-fordiste                           | 71  |
| 4.1 Les FTN aujourd'hui                                                                     | 71  |
| 4.2 L'IDE: définition                                                                       | 73  |
| 4.3 Du fordisme au post-fordisme: évolution des flux d'IDE                                  | 73  |
| 4.4 L'IDE: concentration                                                                    | 78  |
| 4.5 L'IDE: triadisation                                                                     | 82  |
| 4.6 Composition sectorielle des flux d'IDE                                                  | 83  |
| 4.7 Les autres flux financiers privés vers les PVD                                          | 87  |
| 4.8 L'aide étrangère                                                                        | 89  |
| 4.9 La technologie et les PVD                                                               | 93  |
| 4.10 Les zones d'exportation                                                                | 94  |
| 4.11 Conclusion                                                                             | 96  |

|                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Chapitre 5: Intégration des PMA à l'économie mondiale                           | 97  |
| 5.1 Situation actuelle des PMA                                                  | 98  |
| 5.2 Intégration dans la Triade élargie                                          | 100 |
| 5.3 Entrées d'IDE                                                               | 101 |
| 5.4 Présence active de FTN sur le territoire des PMA                            | 102 |
| 5.5 Transition de l'activité économique hors du secteur primaire                | 104 |
| 5.6 Accès aux nouvelles technologies essentielles à la production post-fordiste | 105 |
| 5.7 Firmes des PMA associées à certaines alliances stratégiques                 | 106 |
| 5.8 Développement humain et formation de la main-d'oeuvre                       | 107 |
| 5.9 Présence d'un marché de consommateurs                                       | 108 |
| 5.10 L'échec de la libéralisation imposée                                       | 108 |
| Conclusion                                                                      | 110 |
| Annexe 1: Liste des PMA                                                         | 114 |
| Bibliographie                                                                   | 115 |

## Liste des tableaux

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| Tableau 3.1                                                             |    |
| Budget de R & D de quelques organismes très importants en 1989          | 65 |
| Figure 3.1                                                              |    |
| Le développement technologique, selon Blackwell et Eilon                | 66 |
| Tableau 4.1                                                             |    |
| Liste des 5 PMA africains ayant bénéficié des plus fortes entrées d'IDE | 81 |
| Figure 4.1                                                              |    |
| L'IDE en Asie, 1980-1992                                                | 81 |
| Figure 4.2                                                              |    |
| La triade élargie et l'IDE, 1991                                        | 84 |
| Figure 4.3                                                              |    |
| Flux des ressources financières de 1985 à 1992, pays à revenu moyen     | 88 |
| Figure 4.4                                                              |    |
| Flux des ressources financières de 1985 à 1992, pays à faible revenu    | 88 |
| Figure 4.5                                                              |    |
| Flux à long terme vers les PVD d'Asie et du Pacifique                   | 91 |
| Tableau 4.2                                                             |    |
| Déboursements nets d'APD par les pays du CAD                            | 92 |

## Liste des abréviations

Afin de faciliter la tâche du lecteur, une série d'abréviations sont utilisées tout au long de la thèse. En voici une énumération, avec parfois la version anglaise entre parenthèses:

APD: aide publique au développement

CAD (DAC): Comité d'aide au développement de l'OCDE

CEE: Communauté économique européenne

CNUCED (UNCTAD): Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

CSTN (UNCTC): Commission des Nations unies sur les sociétés transnationales

DIT: division internationale du travail

EEA: European Economic Association

EPZ: export-processing zone

FMI (IMF): Fonds monétaire international

FTN (FOF, MNE, TNC): firme transnationale

GATT: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

IDE (FDI): investissement direct étranger

NPI (NIC): nouveaux pays industrialisés

OCDE (OECD): Organisation de coopération et de développement économiques

ONU: Organisation des nations unies

PI: pays industrialisés

PMA (LDC): pays les moins avancés

PVD: pays en voie de développement

R & D: recherche et développement

UE: Union européenne

## Introduction

### *Problématique*

Il y a moyen de percevoir l'évolution mondiale actuelle de manière optimiste ou pessimiste. D'un côté, certains insistent sur la fin de la Guerre froide, le retour à la croissance économique, la montée en puissance des pays en voie de développement (PVD), la libéralisation du commerce, la conscientisation croissante face aux questions environnementales, la diffusion de la démocratie et des droits de la personne, et l'arrivée de l'ère des communications (Banque mondiale, 1993; CNUCED, 1994; Oman, 1994). D'autres voient surtout la persistance des conflits ethniques, le chômage endémique, la marginalisation des pays les moins avancés (PMA), la domination des firmes transnationales (FTN) sur l'économie mondiale et la suprématie de la compétitivité, la détérioration de l'environnement, le maintien au pouvoir de régimes autoritaires, le mépris des droits humains et une polarisation de l'humanité en fonction du savoir et de l'accès aux technologies (Clairmont et Cavanagh, 1994; Cox, 1990; Groupe de Lisbonne, 1995).

L'essentiel est de comprendre que la vision optimiste domine présentement, si ce n'est que par les institutions qu'elle habite. Les grands acteurs politiques et économiques du système mondial sont en fait ses principaux protagonistes, affirmant que nous sommes sur la bonne voie, que l'on retrouvera bientôt, si ce n'est déjà fait, la croissance économique et sociale qui a caractérisé l'après-guerre.<sup>1</sup> La vision pessimiste est répandue par des acteurs plus éparpillés et dotés d'une puissance sociale moindre. Leur discours se perd dans l'effondrement de la gauche, ne réussissant pas à offrir une alternative convainquante à la situation actuelle. Leurs doléances

---

<sup>1</sup>Gordon Thiessen, gouverneur de la Banque du Canada, affirmait récemment: "Je suis très optimiste. Si nous continuons à reprendre l'économie de ce pays en main et si l'incertitude politique disparaît, nous avons une économie sous-jacente qui, je pense, fonctionne mieux qu'à toute autre période depuis les années 1960." (*Le Devoir*, 22 avril 1995:B 3)

reposent sur la polarisation inhérente à la globalisation, sur ce qu'ils perçoivent comme une évolution entraînant nécessairement des gagnants et des perdants.

Dans une perspective critique, cette thèse présente une vision pessimiste de la globalisation, sans toutefois sombrer dans le fatalisme. Certains aspects de la globalisation portent en effet à la réjouissance, et la rapidité du changement laisse croire que des solutions nouvelles pourront être appliquées à de vieux problèmes. La pertinence de cette thèse réside dans la remise en perspective de l'évolution actuelle du système mondial, qui est plus souvent qu'autrement présentée de manière linéaire, positive et, de toute façon, dirigée par forces objectives et hors de notre portée. Lorsqu'on ne peut vraiment expliquer un phénomène, on dit même parfois "C'est la globalisation..."

Une approche critique sera donc utilisée tout au long de cette thèse, avec l'espoir d'offrir une perspective fraîche et constructive aux tendances lourdes de la globalisation. L'objectif est de remettre en question cette vision optimiste par une analyse du discours et des pratiques des FTN, des États dominants et des principales organisations internationales. Une étude globale des phénomènes serait impossible dans le contexte de cette étude; par conséquent, le point de mire de la thèse vise l'économie mondiale, en particulier le rôle du capital international, réel et envisagé, dans le développement des PMA. Le point central de l'analyse repose sur les acteurs économiques principaux à l'heure actuelle, c'est-à-dire les FTN et, par conséquent, les flux d'investissement direct étranger (IDE) à l'échelle mondiale. Le passage des FTN à la production post-fordiste, en réaction à la crise du fordisme, implique une restructuration de l'économie mondiale en faveur de la flexibilité, de la spécialisation et des technologies de communication. Que signifie ce passage au post-fordisme? Alors que la libéralisation devient le mot d'ordre partout dans le monde, comment réagissent les FTN? Quelle sont leurs stratégies dans ce contexte de crise du fordisme? Quel rôle jouent les PVD dans cette économie mondiale? Qu'arrive-t-il à la production mondiale? Et à la consommation? Quelles technologies participent au post-fordisme? Qui y a accès?

Toutefois, les acteurs politiques ne peuvent être négligés dans cette étude, car ils jouent un rôle tant au niveau de la diffusion d'une idéologie légitimant cette évolution que de la mise en pratique d'un projet de libéralisation de l'économie mondiale. Leurs actions cherchent à créer une dynamique favorable à la croissance des FTN. Quelles sont les conséquences de ces actions? À quels intérêts répondent-elles? Comment envisage-t-on le développement des PMA dans ce contexte?

Voilà autant de questions auxquelles nous voulons répondre. Cette thèse a pour objet non pas d'offrir des solutions, mais plutôt de démontrer les grandes failles de la globalisation que le discours dominant tend à occulter. Sans prescrire de remèdes, elle offre un diagnostic à ce que nous voyons comme un malaise persistant au sein de la société mondiale.

### *Hypothèse*

L'hypothèse défendue dans cette thèse vise à illustrer ce qui nous semble être les tendances dominantes de l'économie mondiale depuis la crise du fordisme de la fin des années 1960 jusqu'à nos jours. Il est démontré qu'en réaction à cette crise, les acteurs économiques actuellement dominants -les FTN- ont entrepris une restructuration de leur structure productive et de leur attitude face au marché, restructuration qui a connu son pendant au niveau des acteurs politiques dominants du système mondial. Ces derniers ont effectivement mis en vigueur un projet politique cherchant à assurer le succès et la rentabilité de la restructuration post-fordiste des FTN. Toutefois, ces actions, malgré ce qu'affirme l'idéologie les légitimant, sont de mauvaise augure pour les PMA, déjà exclus de l'économie mondiale. Il est finalement avancé qu'à court ou moyen terme, ceux-ci ne peuvent envisager s'intégrer efficacement à cette structure de production et de consommation post-fordiste.

L'hypothèse soutient d'une part qu'un projet politique de restructuration de l'économie mondiale encadre la réaction des firmes transnationales à la crise du fordisme, et, d'autre part, que les pays les moins avancés ne peuvent envisager une intégration réussie à l'économie mondiale. Cette hypothèse sera reprise à la fin du premier chapitre, alors que l'arrière-fond à la thèse aura été présenté et certains concepts expliqués.

Deux variables de cette hypothèse doivent être précisés d'emblée afin d'assurer une compréhension adéquate de la thèse. Premièrement, une intégration réussie se résumerait à ceci: les PMA pourraient entrevoir à courte ou moyenne échéance une participation au même titre que les PVD plus avancés à la structure de production et de consommation de type post-fordiste. De plus amples détails seront fournis au cinquième chapitre à ce sujet. Deuxièmement, les pays du monde sont classés en trois catégories: pays industrialisés (PI), PVD plus avancés et PMA. Lorsque ces deux dernières catégories sont rassemblées en une seule, celle-ci prend le terme pays en voie de développement. Cette classification reprend en gros ce qui est avancé par les principales organisations internationales. Les PVD plus avancés représentent des pays n'ayant pas atteint le développement économique et social des PI, mais qui ont des structures productives assez évoluées, sont insérés dans les grands réseaux de production, ont un marché de consommateurs croissant et reçoivent d'importants montants d'IDE. Entrent dans cette catégorie les nouveaux pays industrialisés (NPI) et les pays d'Amérique latine le plus développés, par exemple. Dans la catégorie PMA, nous comptons les 47 pays, présentés en annexe 1, normalement entendus par cette appellation. Afin de bien comprendre la situation à l'échelle mondiale, nous élargissons toutefois cette catégorie pour englober d'autres pays relativement pauvres ou dont la situation se détériore actuellement. De plus, dans l'esprit de cette thèse, nous pourrions même inclure dans cette catégorie certaines régions des PVD plus avancés qui vivent et évoluent en retrait du reste de leur pays. Bref, nous entendons par PMA des pays ou des régions qui sont actuellement marginalisés ou en voie de l'être de l'économie mondiale.

## *Cadre théorique*

Les chapitres de la thèse reprennent les quatre grands thèmes de l'hypothèse: crise du fordisme, projet politique, réaction des FTN et intégration des PMA à l'économie mondiale. Les quatre premiers chapitres s'enchaînent pour présenter une relation directe, alors que le cinquième chapitre vient remettre en question cette évolution. Voici les principaux liens établis dans cette thèse:

- la crise du fordisme et la réaction des FTN (passage au post-fordisme);
- le projet politique encadrant cette évolution des FTN;
- la contradiction entre ces tendances et le développement potentiel des PMA.

Le premier chapitre documente le passage d'une économie internationale à une économie mondiale. Les grandes lignes de l'histoire économique des PI, de l'arrivée du fordisme au passage au post-fordisme, sont présentées. L'expansion de cette économie mondiale jusque dans les PVD est aussi abordée. De plus, tout au long du chapitre, de nombreux concepts et idées utilisés tout au long de la thèse, tels que technologie, production artisanale, fordisme, crise du fordisme, crise de la dette et post-fordisme, sont présentés.

Le deuxième chapitre présente la réaction politique à la crise du fordisme, en abordant l'idéologie dominante véhiculée par les États et les organisations internationales de même que le projet politique qui en découle. L'on voit qu'une économie mondiale favorisant les intérêts du capital transnational est mise en place. Une attention particulière est accordée à la situation des PMA et à la solution envisagée à leur situation actuellement désastreuse. Nous démontrons ensuite comment cette idéologie se concrétise en un projet politique qui, dans certains cas, est imposé.

Le troisième chapitre aborde, théoriquement et empiriquement, l'acteur économique dominant de l'économie mondiale, les FTN. Une étude théorique est d'abord présentée, avec

l'objectif de découvrir ce qui détermine les stratégies des FTN dans le contexte post-fordiste. Ces stratégies sont ensuite abordées relativement aux relations entretenues par les FTN avec les États, les PVD, la technologie et les autres FTN.

Le quatrième chapitre suit l'étude des FTN afin de démontrer certaines conséquences pratiques de la dynamique à l'étude. Il rassemble la majorité des aspects quantitatifs de cette thèse de même que certaines expressions concrètes des activités des FTN et des acteurs politiques dominants de l'économie mondiale. Il présente la force économique des FTN, pour ensuite décrire clairement les flux d'IDE et d'aide internationale à l'heure actuelle. Cette partie est suivie d'un bref retour aux questions de la technologie et des zones d'exportation.

Le dernier chapitre souligne une contradiction entre les développements des quatre premiers chapitres et la possibilité d'intégration réussie des PMA à cette dynamique. Pour ce faire, plusieurs des thèmes abordés dans les quatre premiers chapitres sont rassemblés afin de démontrer l'étendue des tendances qui militent contre cette intégration. La démonstration repose sur la dynamique post-fordiste, alors que la situation des PMA est considérée dans le contexte des besoins de la production post-fordiste.

Cette thèse a pour objet de démontrer la présence d'une économie mondiale dynamique et constamment en évolution, mais aussi d'une économie mondiale comparable à un club sélect aux critères d'adhésion stricts, au membership exclusif et dispendieux, et dont les membres ne cherchent pas à en élargir l'étendue et la portée.

## Chapitre 1

### L'économie mondiale: crise et restructuration

Dans le cadre de la vérification de l'hypothèse, ce premier chapitre présente l'arrière-fond à la problématique, c'est-à-dire la dynamique générale qui détermine les possibilités d'intégration des PMA à l'économie mondiale. À cette fin, il décrit brièvement le contexte historique de la thèse, c'est-à-dire le passage de l'économie internationale du XIXe siècle, fondée sur les échanges, à l'économie mondiale d'aujourd'hui, fondée sur la production. Le point de départ de cette présentation se situe dans les débuts de l'industrialisation, alors que la production de masse supplante la production artisanale dans certains pays occidentaux, menant au modèle de production et de consommation de type fordiste. S'ensuit l'analyse de la portée mondiale du fordisme. Nous étudions par après la crise actuelle du fordisme, dans le but de définir l'orientation de la production post-fordiste qui en émerge. Nous revenons finalement à l'hypothèse, alors qu'elle pourra facilement être mise en contexte.

#### *1.1 Dualisme: Production artisanale et production de masse*

Comme on ne peut comprendre l'évolution de l'économie mondiale sans comprendre celle de la technologie, une grande importance est accordée à cette dernière question tout au long de cette thèse. De fait, l'évolution de la société occidentale, et maintenant de la "société mondiale", a été déterminée en grande partie par l'évolution technologique. La voiture, les nouvelles formes de communication, la bombe atomique et l'ordinateur, par exemple, ont transformé le XXe siècle. La portée mondiale des innovations fait en sorte que la globalisation -économique avant tout, mais aussi sociale et politique- devient peu à peu une réalité. La société de consommation cherche à remplacer les sociétés traditionnelles, peu importe où elles se trouvent. En notre époque où les questions économiques sont prédominantes, la technologie revêt une importance accrue. La production industrielle a bouleversé l'Europe et l'Amérique au tournant du siècle; de même, la

production mondiale bouleverse le monde entier aujourd'hui. La cause de ces chambardements, au-delà du désir humain de les poursuivre, réside dans leur potentiel de réalisation. La colonisation des sociétés non-occidentales ne dépendait pas seulement de la volonté des Européens à conquérir le monde, mais aussi de leur capacité et de leur supériorité technologique. La globalisation ne dépend pas seulement de la volonté des grands capitalistes d'aujourd'hui à conquérir le marché mondial, mais aussi du fait qu'ils peuvent envisager cette possibilité par le biais des grandes innovations au niveau de la production, des communications et des transports. La technologie constitue à nos yeux un des éléments à saisir pleinement pour comprendre la dynamique à l'étude. Elle sera définie comme connaissance et comme bien de production. "Technology consists in both the set of knowledge -including research and development, design, engineering, management, marketing, maintenance and production skills- and the machinery, tools and equipment through which production is carried out" (Mytelka, 1990:13).

Pour comprendre l'industrialisation de la fin du XIXe et du XXe siècles, il ne s'agit pas simplement d'analyser l'apparition de nouvelles technologies ou de démontrer la croissance de la production de masse et l'estompage de la production artisanale. Il y a plus: l'évolution technologique dans un marché donné dépend autant des inventions que de la structure du marché pour la machinerie en question. "Machines are as much a mirror as the motor of social development" (Piore et Sabel, 1984:5). Dès lors, l'évolution technologique n'est pas perçue comme linéaire et indubitablement positive. Il faut plutôt comprendre cette évolution comme le résultat d'une compétition reflétant la distribution du pouvoir dans la société, car ceux qui choisissent et utilisent une technologie spécifique cherchent à répondre à leurs propres intérêts. "Technologies are means of solving social problems. Those who have the most social power can determine which problems merit solution and which of the available means are most appropriate to their interests" (Cox, 1987:159). L'évolution technologique ne constitue pas une marche incessante vers le progrès, mais plutôt une poussée en dents de scie représentant une série de choix effectués par des gens possédant une quantité donnée de puissance sociale.

L'investissement nécessaire à un choix technologique fait en sorte qu'il est souvent désavantageux de retourner en arrière, de sorte qu'une technologie quelconque peut souvent être ignorée malgré sa supériorité. Piore et Sable affirment: "We arrive at a picture of technology as a refractory yet periodically malleable expression of the distribution of power in society" (1984:21).

Le XIXe siècle fut l'hôte d'un affrontement entre deux grands types de technologies et deux visions de la division du travail. La technique artisanale, fondée sur la vision de la machine comme outil flexible permettant à l'artisan de créer une variété de produits, s'est alors trouvée en compétition avec la production de masse, fondée sur l'idée que l'efficacité augmentait si une machine remplaçait le travail de l'artisan (Piore et Sabel, 1984:19). Selon ce que nous venons de voir, la lutte aura été décidée par la distribution du pouvoir économique entre chacun des deux camps, soit les artisans et la classe capitaliste émergente. Nul doute que ce sont ces derniers qui l'ont emportée.

[A] restructuring of social relations in production was undertaken under the aegis of capital in large-scale industry during the 1880s and 1890s in the more advanced industrial countries. At the point of production, the most important change was a transition from the workshop to the assembly line. It completely changed the nature of work, the qualifications required of workers, and the method of control over the work process and led, in the long run, to new modes of organization and political behavior of workers. (Cox, 1987:159)

La victoire de la production de masse repose sur sa capacité à créer une grande quantité de biens standardisés à un faible coût unitaire, alors que la production artisanale ne réussit pas à offrir une concurrence efficace. Ce bouleversement des relations sociales aura des répercussions à travers le siècle suivant.

Contrairement à ce que certains pourraient penser, cette lutte technologique ne s'est toutefois pas soldée au XXe siècle par la disparition de la production artisanale. Plutôt, malgré l'importance primordiale de la production de masse durant cette période, d'importants secteurs économiques sont demeurés fidèles aux traditions artisanales, continuant à offrir des biens

diversifiés produits par des firmes de taille moyenne. Le dynamisme démontré dans certains secteurs (par exemple: la soie à Lyon, la coutellerie à Solingen, Remscheid et Sheffield) au niveau de l'évolution technologique démontre que la production de masse n'a pas éliminé toute alternative dans le champ économique. "[This dynamism] suggests, instead, that there is a craft alternative to mass production as a model of technological advance" (Piore et Sabel, 1984:28).

La victoire de la production de masse sur la production artisanale est quand même telle au XXe siècle qu'il devient possible de parler du paradigme de la production de masse. La survie partielle du mode artisanal est alors vue comme une simple anomalie historique.

Mass production won out in the realm of ideas as it won out in the realm of practice. The second victory augmented the first. In Remscheid, Saint-Étienne, and Lyon, regional geographers and business people still pointed to the vitality of craft production; but the successes of mass production diminished their capacity to explain this vitality -peevishly or wistfully, they spoke of their own experience as a fortunate but inexplicable exception to modern developments. (Piore et Sabel, 1984:47)

Selon Piore et Sabel, la victoire de la production de masse sur la production artisanale revêt une grande importance dans le développement de l'économie internationale, et ils définissent cet événement comme la première ligne de partage industriel (*first industrial divide*). En notre période de crise économique profonde, la question de la présence de deux grandes orientations possibles en terme de développement technologique refait surface, alors que d'importantes restructurations économiques s'imposent. L'arrivée du post-fordisme nous amène-t-elle à la seconde ligne de partage industriel? Nous reviendrons à cette idée plus tard dans ce chapitre.

## 1.2 *Le fordisme et le taylorisme au XXe siècle*

Les innovations de Frederick Taylor et d'Henry Ford ont précipité le passage à la production de masse au début du XXe siècle. Ces noms évoquent des idées qui dépassent les inventions

d'origine, témoignant ainsi de leur importance dans la révolution industrielle. Le taylorisme fait référence à une organisation scientifique du procédé de production d'un bien, alors que chaque opération est ramenée à sa plus simple valeur. Ceci occasionna d'importantes répercussions au niveau social. “[Taylorism's] essence was to take the control and pacing of work out of the hands of skilled workers, to fragment work into a number of simple operations that could be performed by unskilled persons, and to recombine these fragments into a process controlled and paced by machines” (Cox, 1987:160). Le taylorisme représente bien l'idéologie qui prend place à cette époque et selon laquelle l'efficacité consiste à tirer tout le potentiel productif des employés en leur faisant répéter des gestes simples. La survie économique d'une entreprise repose alors sur sa capacité de réduire la production entière de biens à une série d'opérations scientifiquement décomposées.

Le concept du fordisme a, de son côté, pris une signification très vaste au fil des années. Il tire son origine de l'organisation des usines Ford où des chaînes d'assemblage ont permis une efficacité accrue de la production. Le Modèle T de Ford, seulement offert en noir, représente alors le fruit d'un siècle de perfectionnement de la production de masse et le point de départ du fordisme: cette voiture était produite à partir de machines simples à utiliser et très précises, et assemblée à l'aide d'une chaîne de production qui amenait le produit d'unité de production en unité de production où des travailleurs semi-qualifiés exécutaient des opérations répétitives (Piore et Sable, 1984:20). Un nouveau produit a ainsi été créé, standardisé et produit massivement afin d'être accessible sur le marché de masse. Pour compléter cet exemple classique, Ford offrait à ses employés un salaire généreux afin de leur permettre d'acheter un Modèle T, créant ainsi un vaste marché pour ce produit.

Le fordisme renvoie aujourd'hui à l'organisation économique et sociale qui a émergé aux États-Unis, et de diverses manières à travers le monde, suite à l'adoption hégémonique de la production de masse et, par conséquent, de la consommation de masse. Le fordisme a été à la

base du développement du capitalisme au XXe siècle, ayant engendré une révolution par la production massive de biens et entraîné d'importantes économies du fait de la réallocation des ressources des artisans qualifiés à des machines spécialisées.

Compared to craft manufacturing, mass production was characterised by a detailed and relatively rigid compartmentalisation of functions within large organisations entailing both a separation of conception (by management or by specialised engineers) from execution -the latter involving mostly low-skilled workers performing relatively monotonous tasks which often required little interpersonal communication [...] - and a high degree of mechanisation based on very expensive and mostly single-purpose machines (adding to the system's rigidity). (Oman, 1994:39)

L'organisation de la production dans ce système était caractérisée par sa rigidité, du fait de la spécialisation et de la complexité de la technologie qui servait à créer en masse des produits standardisés. Le système était toutefois efficace, car la croissance du marché de masse faisait en sorte qu'un produit pouvait s'écouler en grand nombre. Afin d'engendrer des économies d'échelle, il fallait diviser la production en de multiples opérations, ce qui nécessitait d'énormes usines et un nombre important d'employés. Le tout était consacré, bien souvent, à la création de seulement quelques produits. Par conséquent, le fordisme nécessitait un haut niveau d'investissement pour développer tout cet appareil productif, ce qui limitait la marge de manoeuvre une fois le choix de technologie effectué. "Le système n'exclut pas les innovations. Mais les nouvelles inventions arrivent sous forme de sauts spectaculaires plutôt que d'une suite de petits progrès. Les améliorations mineures ne peuvent être planifiées ni contrôlées efficacement. D'un autre côté, les changements importants se prêtent à une préparation méticuleuse" (Reich, 1993:42).

Comme l'avait compris Ford, les grandes enjambées au niveau des capacités productives nécessitent un pendant au niveau du pouvoir de consommation du marché. Sinon, c'est la surproduction. Afin de rentabiliser l'investissement massif requis à la production fordiste, le marché devait donc avoir la capacité d'absorber une telle production de produits standardisés. "Mass production was therefore profitable only with markets that were large enough to absorb an enormous output of a single, standardized commodity, and stable enough to keep the resources

involved in the production of that commodity continuously employed” (Piore et Sable, 1984:49). Un tel marché n'apparaît pas de lui-même, mais doit être créé et entretenu. À cette fin, la régulation micro-économique dans le fordisme a été entreprise par les grandes firmes qui non seulement effectuaient les investissements à long terme nécessaires à la production de masse, mais cherchaient à créer un marché stable pour rentabiliser cette production. Elles remplissaient cette fonction par leur contrôle d'une part importante de la production, qui leur assurait, parfois à l'aide d'accords avec les autres grands compétiteurs, une prise en main de l'offre. Dans ce système, la production rentable reposait sur le contrôle du marché et la gestion de la concurrence. Toutefois, les Américains voulaient limiter à tout prix ces monopoles industriels issus d'accords sur le partage du marché, et adoptèrent la loi antitrust dès 1890. Par contre, cette loi mena les grandes firmes à se fusionner. “Pour les entreprises américaines empêchées de s'entendre sur les prix et le partage des marchés, la voie la moins compliquée est simplement de fusionner en firmes géantes dont les différentes parties pourront coordonner leurs actions en toute impunité. Le résultat fut le premier vaste mouvement de concentration aux États-Unis” (Reich, 1993:30-31). Ceci marqua l'arrivée de la grande entreprise américaine qui laissa une marque indélébile sur le capitalisme du XXe siècle.

La Dépression des années 30 aux États-Unis et, à divers degrés, en Europe, illustra l'incapacité des firmes seules à entreprendre la régulation du marché de masse. Les activités des grandes firmes pouvaient assurer une certaine stabilité dans leur secteur d'activité, mais elles ne pouvaient garantir la prospérité nationale, pas plus qu'une demande soutenue pour toute cette production. De nouveaux instruments de coordination institutionnels devaient entrer en jeu. La solution survint peu de temps après la Seconde Guerre mondiale, alors qu'un pacte entre la grande entreprise et la main-d'oeuvre américaine (représentée par les syndicats) limita la marge de manoeuvre de celle-ci en retour d'une promesse de prospérité nationale. “In the United States the most critical macroregulatory institutions were the industrial unions in mass-production industry - specifically the rules and procedures that the unions imposed for setting wages. Together, those

rules ensured an autonomous expansion of private purchasing power at the same rate as the expansion of capacity” (Piore et Sable, 1984:74). Dès lors, la main-d'oeuvre dans le système fordiste, de par la rigidité des conventions collectives, se retirait de la structure du marché libre pour se lier à la productivité de l'économie nationale. Le salaire augmentait ainsi à chaque année en fonction du taux d'inflation et de la hausse de la productivité. Ce contrat social a assuré en bonne partie une stabilité menant à la prospérité du fordisme d'après-guerre.<sup>2</sup>

### *1.3 L'expansion mondiale du fordisme*

Les États-Unis ont dominé l'économie mondiale de l'Après-guerre, d'une part par leur suprématie au niveau productif et militaire, d'autre part par leur contrôle des institutions régulatrices de l'économie mondiale. Ils ont présidé une période de croissance économique mondiale sans précédent. “The boom was remarkable for its absence of major recessions [...] Furthermore, it was a boom which virtually all countries shared, both capitalist and communist, developed and less-developed. For the capitalist, as well as the communist countries, unemployment was very low in the 1950s, 1960s and early 1970s” (Gill and Law, 1988:137). L'après-guerre représente l'arrivée d'une économie mondiale, fondée sur la production, en remplacement d'une économie internationale fondée sur les échanges. “In such a world economic space, capital accumulation could transcend national limitations. [...] The new world economy grew very largely as the consequence of the U.S. hegemonic role and the global expansion of U.S. based corporations” (Cox, 1987:244).

Un projet politique précis, élaboré par les États-Unis de concert avec les gagnants de la Seconde guerre mondiale, a encadré la croissance de l'économie mondiale. Le cadre du système est alors délimité par le système introduit à Bretton-Woods en 1945: la monnaie américaine

---

<sup>2</sup> Ceci confirme ce que Cox affirmait à la section précédente, en parlant du passage à la production de masse: “[it] led, in the long run, to new modes of organization and political behavior of workers.”

devient la monnaie mondiale, garantie par la réserve américaine en or. La rigidité est alors institutionnalisée au sein du système économique mondial. Le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale et le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), mis en place entre 1945 et 1948, ont aussi comme rôle d'assumer un certain contrôle sur l'évolution économique mondiale.

States became accountable to agencies of an international economic order -the IMF, the World Bank and the GATT- in regard to trade liberalization and exchange-rate stability and convertibility, and were also granted facilities and time to make adjustments in their national economic practices so as not to have to sacrifice the welfare of domestic groups. Keynesian demand management along with varieties of corporatism sustained this international economic order through the ups and downs of the capitalist business cycle. (Cox, 1994:45-46)

La mise en place du plan Marshall, dans ce contexte, servait à assurer le maintien de l'Europe de l'ouest au sein du mode de production capitaliste, soit fordiste. Cette politique, en pleine période de Guerre froide, a connu un succès évident en conservant ou en entraînant les pays de l'Europe de l'Ouest au sein du monde capitaliste. Ces pays, et leurs firmes, devenaient ainsi des partenaires économiques à part entière des firmes américaines, qui amorcent alors leur domination de l'économie mondiale. L'expansion des firmes américaines en Europe se fait alors principalement dans le secteur secondaire.<sup>3</sup> C'est ainsi qu'après avoir été dévastée par deux guerres mondiales, l'Europe redevient un pôle économique important au niveau mondial. L'arrivée de l'Asie, et particulièrement du Japon, au sein de ce club économique sélect s'est aussi faite sous l'égide des politiques et du capital américains, quoique de manière différente. Les États-Unis tolèrent le protectionnisme japonais, du fait que le Japon ne semble pas tellement intéresser le capital américain.

Avec la décolonisation, un nouveau champ d'action s'est aussi ouvert aux FTN américaines. Dans les pays du Sud, ces firmes se sont attardées principalement à l'exploitation des ressources

---

<sup>3</sup> Les flux d'IDE de cette époque sont étudiés en plus grand détail au chapitre 4.

naturelles. À cette époque, ces firmes étaient reconnues non pas comme des engins de développement mais bien de sous-développement.<sup>4</sup> Dans ce contexte d'expansion mondiale des FTN américaines et du sous-développement chronique du tiers monde, de nombreux théoriciens en sont venus à critiquer l'ordre économique et politique mis en place par le capital occidental. On parle alors d'impérialisme économique des États-Unis. La théorie de la dépendance s'attaque surtout à la question des termes des échanges entre le Nord et le Sud. Le commerce entre les deux ne dépasse pas le stade de l'exportation des matières premières en échange de produits finis, et le Sud ne se développe pas de façon satisfaisante. Un théoricien, Raúl Prebisch, propose en 1951 une stratégie de substitution aux importations dans les pays d'Amérique latine, afin d'implanter un système fordiste national en remplacement du système mondial. "Prebisch's strategy involved the creation of a national capital goods industry by means of heavy protectionist duties on imports. This industry would then be responsible for the import substitution of consumer durables" (Frantzen, 1990:95-96). L'objectif principal de cette stratégie est de créer un marché national pour la production nationale, cherchant à imiter les conditions qui ont permis le développement dans le modèle occidental. Cet objectif ne sera atteint dans aucun des nombreux pays qui tentent l'expérience. La dynamique mise en place ne réussit pas à développer la consommation pour une production de masse, et ce pour plusieurs raisons: coûts de départ trop élevés, problème de balance des paiements, technologie mal adaptée, polarisation de la richesse, etc. Cet échec entraîne bien souvent le retour à la production pour les marchés du Nord.

Plusieurs théoriciens -A.G. Frank, S. Amin, C. Palloix- sont convaincus que le développement capitaliste du Sud est impossible dans le contexte du fordisme. Amin veut démontrer la contradiction inhérente dans le développement du mode de production capitaliste, qui doit s'étendre et accroître le commerce international pour survivre. C'est ainsi qu'apparaît l'intégration forcée de la périphérie au système capitaliste mondialisé. "L'ordre international n'est

---

<sup>4</sup> L'évolution de la perception du rôle des FTN dans les PVD sera abordée au chapitre 2.

possible que parce que les structures de la périphérie sont façonnées conformément aux exigences de l'accumulation au centre, c'est-à-dire si le développement du centre engendre et entretient le sous-développement de la périphérie”, déclare Samir Amin (1973:88). Ce dernier cherche à prouver que la théorie de la spécialisation qui a marqué l'évolution des échanges centre-périphérie a défavorisé la périphérie, qui s'est spécialisée dans l'exportation de produits de base et est ainsi devenue dépendante du centre.

L'évolution subséquente de certains pays d'Asie fera toutefois mentir ces théoriciens, tout en donnant des munitions à leurs adversaires. Quatre pays du Sud réussissent à partir des années 60 à s'intégrer à l'économie mondiale, non plus par l'exportation de matières premières, mais bien par une production manufacturière. Une série de facteurs internes et externes à ces “Quatre dragons” - Singapour, Hong-Kong, Taiwan et la République de Corée- explique leur succès à mettre en place une stratégie de substitution aux exportations. Au niveau externe, la force de travail dans les PI commençait à revendiquer des hausses de salaire, à un moment où les producteurs en étaient arrivés à une division accrue du travail qui pouvait alors s'effectuer dans des filiales étrangères du Sud. Les firmes fordistes étaient prêtes à modifier la division internationale du travail (DIT). “It is thus not surprising that the second half of the 1960s saw a transfer of operations by multinational companies to areas which were more competitive in terms of cost” (Frantzen, 1990:98). Au niveau interne, les pays de l'Asie du sud-est étaient particulièrement disposés à une telle production: main-d'oeuvre assez qualifiée et gouvernements stables. C'est ainsi qu'une forte production nécessitant une main-d'oeuvre abondante -de textiles et d'équipement électronique par exemple- commence à s'y effectuer, le plus souvent par voie de contrat avec des firmes japonaises ou autres, avec comme marché les PI. Certains pays d'Amérique latine, le Brésil et le Mexique par exemple, suivent cette voie avec un certain succès dans les années 70, mais la crise du fordisme et leur crise d'endettement mettront fin à cette croissance dès le début des années 80.

Toutefois, la poussée de croissance dans les quatre économies dynamiques d'Asie se poursuit toujours.

Durant cette période d'après-guerre, le tiers monde a connu une croissance économique constante, mais relativement plus faible que dans les pays de l'OCDE (Organisme de coopération et de développement économiques). “The less-developed countries had absolute growth rates which were as high as the OECD group but their population was growing more rapidly. [...] The other aspect of disappointment in Third World performance emerged in the late 1960s as it was noted that the gains from growth within less-developed countries were usually spread very unequally” (Gill and Law, 1988:138). L'expansion mondiale du fordisme n'a pas réussi à engendrer un niveau de développement égal au tiers-monde, ni à créer une classe moyenne pour consommer la production de masse. Toutefois, un système fort profitable a été mis en place dans les PI pour une période d'environ trente ans. La supériorité technologique des occidentaux, alliée à leurs désirs de croissance, de puissance et de prospérité, polarisent l'économie mondiale entre le Nord et le Sud en fonction du développement économique. Par contre, il ne s'agit pas alors d'une simple question de niveau de développement, les pays du Sud étant en retard d'une ou deux générations face au Nord. La structure de l'économie mondiale entretient plutôt cette situation.

#### *1.4 La crise du fordisme*

La croissance économique n'était toutefois pas éternelle. À la fin des années 60, la période de gloire du fordisme prend fin avec une succession de crises économiques, politiques et sociales. Cette crise du fordisme perdure toujours, et les instances politiques de l'économie mondiale cherchent toujours la recette miracle de la croissance. La crise du fordisme annonce le déclin de la stabilité du régime d'accumulation d'après-guerre, sans qu'une alternative ne se pointe

rapidement. De nombreux auteurs se sont penchés sur cette crise, émettant des interprétations divergentes de la situation. Nous ne présenterons dans cette partie qu'une seule analyse de la crise, tirée de l'oeuvre *The Second Industrial Divide* (Piore et Sable, 1984)<sup>6</sup>, qui nous semble particulièrement complète. Ce choix est fondé sur le fait que ce livre soit l'un des plus cités, donc un des plus reconnus. Il offre en plus une perspective très pertinente dans le contexte de cette thèse, en définissant la crise selon ses impacts sur la production et le modèle de production.

Dans cet ouvrage, Piore et Sable affirment qu'il y a deux perspectives d'analyse de la crise possibles, sans toutefois affirmer la supériorité de l'une ou de l'autre. Nous reviendrons à la seconde plus tard. La première explication y voit une succession de chocs externes au système économique, et analyse ensuite leurs effets sur la régulation macro-économique et sur le processus politique (Piore et Sable, 1984:166). Le premier choc est la contestation sociale des années 60, autant en Amérique qu'en Europe, que les auteurs qualifient de "revolt of the marginal labor force" (Piore et Sable, 1984:183). Vint ensuite la chute du système Bretton-Woods et l'arrivée du système d'échange flottant. Troisièmement, le premier choc pétrolier et l'accord du blé avec les Soviétiques entraînèrent une poussée inflationniste dans les PI. Ensuite, le second choc pétrolier mina à l'échelle mondiale la reprise qui venait tout juste de s'amorcer en cette fin des années 70. Enfin, tout ceci eut comme conséquences la montée des taux d'intérêts, une récession mondiale et la crise de la dette, dont nous discuterons les effets plus tard dans ce chapitre.

Les cinq chocs précités créèrent une grande instabilité dans le système économique mondial. Au niveau de l'offre, la contestation sociale, la pénurie alimentaire en URSS et les chocs pétroliers occasionnèrent une spirale inflationniste en raison de la rigidité de la structure des prix et salaires en place. Ces événements entraînèrent une crise au niveau de la demande, marquée par la faible croissance, la lenteur des gains de productivité et la hausse du chômage. Les cinq chocs

---

<sup>6</sup> Nous utilisons ici surtout le 7e chapitre, "The Mass-Production Economy in Crisis".

ajoutèrent une flexibilité dommageable au fordisme qui dépendait de la rigidité du système économique en place pour assurer la rentabilité à long terme des investissements.

This confusion led to the break-up of mass markets for standardized products. It did so by reducing the portion of demand that employers saw as sufficiently long-term to justify the long-term fixed cost investments of mass production. Because mass production was the engine of growth in the post-war period -indeed, throughout most of industrial history- the break-up of mass markets led to a decline in the rate of productivity increases and thus to slower growth. (Piore et Sable, 1984:183)

Voilà pourquoi la crise que nous connaissons depuis plus de vingt ans peut-être qualifiée de crise du fordisme. La rigidité du système qui avait été mis en place dans la période de l'après-guerre s'était ramollie du fait des chocs successifs, et la réaction politique à ces chocs n'avaient pas su rétablir un équilibre de longue durée dans le système mondial. Le paradigme de la production de masse s'est alors vu remis en question.

La seconde manière de présenter la crise du fordisme consiste à percevoir une série de tendances à long terme dans l'économie mondiale qui rendaient la crise presque inévitable. La plus importante de ces tendances est reliée à une trop faible capacité d'absorption des marchés dans les PI. "The most consequential and long-term post-war development was the saturation of consumer-goods markets in the industrial countries, and the consequent interpenetration -through trade- of the industrialized economies" (Piore et Sable, 1984:184). En fait, cette idée rappelle ce qu'avance Samir Amin, en ce que Piore et Sable affirment que le commerce international d'alors n'a pas réussi à créer un marché pour les biens de consommation dans le tiers monde. Ils remettent alors en question la théorie classique affirmant que tous les pays gagnent à échanger, même si les uns exportent des matières premières et les autres des produits finis.

But the trade expansion that occurred after World War II did not follow this [conventional economic theory] pattern. Rather than a trade among radically different partners, the trade that developed occurred among producers that were most alike: the trade was among the industrialized countries; and among those countries, it was within industries, rather than among industries. (Piore et Sable, 1984:185-186)

Une fois la saturation du marché des PI atteinte, donc, les producteurs de masse ne pouvaient écouler efficacement leur marchandise. La crise de la demande s'est donc soldée en crise de l'offre.

Les efforts de développement dans les pays du tiers monde auraient contribué à aggraver cette saturation des marchés au Nord, sans pour autant créer d'importants nouveaux marchés pour la production de masse. Ainsi, la montée en puissance des quatre tigres de l'Asie de l'Est et la stratégie de substitution aux importations en Amérique latine eurent pour effet d'augmenter la production mondiale, mais le haut taux d'investissement dans ces pays d'Asie et le protectionnisme associé à la stratégie de l'Amérique latine eurent comme conséquence l'accroissement de l'offre sans pour autant contribuer à accroître significativement la demande.

Il y aurait ensuite, selon Piore et Sable, deux conséquences à cette situation qui ont aggravé la crise par leur simple propagation dans l'imaginaire collectif. On craint premièrement l'estompage du goût pour les produits standardisés au profit d'un goût pour l'unique; deuxièmement, on craint une vaste pénurie de matières premières. Ces “tendances” à la diversité et à la pénurie créèrent une incertitude aux conséquences très néfaste pour la production de masse, qui dépend de la stabilité à long terme pour assurer la rentabilité des investissements. “Belief in [these trends] reinforced scepticism about the possibilities for continued growth along the mass-production trajectory” (Piore et Sable, 1984:189).

On peut ainsi offrir deux explications de la crise, mais toutes deux mènent à la conclusion que le fordisme était devenu trop rigide pour faire face aux dysfonctions de l'économie mondiale, qui faisaient surface dès la fin des années 60. L'adéquation entre la production et la consommation s'était effondrée.

Cette crise va bien au-delà de la simple crise économique; une crise sociale profonde émerge, et affecte encore la classe politique des PI. La volatilité actuelle de l'électorat en constitue un symptôme probant. La question du chômage, qui semble endémique en certains endroits, met sérieusement à l'épreuve les démocraties. C'est dans ce contexte de crise du fordisme que ressuscite l'idée de la production artisanale qui pourrait mieux s'accommoder de la nouvelle flexibilité des structures en place. On en vient à croire que la restructuration économique en réponse à la crise pourrait se baser sur un nouveau paradigme pour développer de nouvelles opportunités... d'où l'arrivée du post-fordisme. C'est la seconde ligne de partage industriel.

### La crise de la dette

Avant d'aborder la question du post-fordisme, une question spécifique aux PVD, la crise de la dette, doit être analysée en plus grand détail. Comme nous venons de le voir, cette crise découle de la crise du fordisme, mais elle affecte maintenant l'insertion des PVD au post-fordisme. La cause de la crise réside dans l'énorme dette contractée par de nombreux PVD d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie dans les années 70. Effectivement, il fallait à cette époque faire fructifier les pétrodollars et les eurodollars, et ces pays, qui connaissaient alors une certaine croissance économique, étaient particulièrement attrayants pour les crédateurs. Toutefois, la flambée des taux d'intérêts à la fin des années 70 et au début des années 80, de même que la montée du néo-protectionnisme dans les PI, acculèrent plusieurs PVD fortement endettés au pied du mur. Certains étaient même prêts à déclarer faillite. La solution imposée à ces pays fut des programmes d'austérité qui remodelèrent leur État et leur système productif, répondant à la vision du libéralisme transnational. Il faudra se souvenir de ces événements lorsque, au deuxième chapitre, nous verrons comment le projet politique de restructuration de l'économie mondiale s'est vu imposé dans les PVD.

### 1.5 *Le post-fordisme*

Le post-fordisme, toujours en voie de structuration, ne constitue pas encore une réalité clairement définie au niveau théorique. En fait, son étude en est plus une de tendances. L'essentiel est de comprendre que c'est un mouvement amorcé et entretenu par les FTN, qui tentent de se sortir de la crise économique. Il faut comprendre que les FTN les plus efficaces et qui connaissent le plus de succès présentement s'intègrent, au moins en partie, dans cette dynamique. Cette section présente les grandes tendances actuelles dans ce domaine, en retenant ce qui a été avancé en début de chapitre relativement à l'influence du pouvoir sur l'orientation technologique d'une société donnée: l'évolution actuelle répond aux intérêts des acteurs principaux de l'économie mondiale. Nous étudions dans cette thèse un phénomène en évolution et les grands bouleversements associés au post-fordisme ont nécessairement des répercussions sur tous les aspects de la globalisation.

Il y a de cela plus de dix ans, Piore et Sable entrevoyaient une avenue possible à la crise du fordisme. Il s'agissait de l'arrivée d'un nouveau paradigme de production remplaçant la production de masse et incorporant les attributs de la production artisanale.

The spread of flexible specialization suggests that the way out of the crisis requires a shift of technological paradigm and a new system of regulation. If recovery proceeds by this path, then the 1970s and '80s will be seen in retrospect as a turning point in the history of mechanization: a time when industrial society returned to craft methods of production regarded since the nineteenth century as marginal -and proved them to be essential to prosperity. (Piore et Sable, 1984:252)

Cette idée de passage à une nouvelle forme d'organisation de la production dans l'économie mondiale repose sur une série d'évolutions technologiques, principalement reliées aux innovations dans le monde des micro-ordinateurs, qui influencent l'organisation sociale entière. Il ressort de cette crise du fordisme que les entreprises qui sont prospères utilisent de nouvelles techniques de production et un nouveau mode d'organisation de la production, remettant en

question les fondements du paradigme de production de masse. Cette réorganisation de l'activité productive démontre que le capital et la grande industrie, pour survivre, doivent s'adapter et utiliser de nouvelles technologies, tout comme leurs compétiteurs traditionnels ou les petits nouveaux qui bouleversent certains secteurs. Un exemple de cette nouvelle dynamique se voit chez les firmes japonaises de l'automobile, qui ont forcé les géants américains à revoir de fond en comble leur structure productive.

Une partie importante de la littérature actuelle sur les changements au niveau de la production mondiale concorde avec la vision de Piore et Sable d'un passage à la flexibilité comme caractéristique dominante du post-fordisme. Le passage d'une économie fordiste à une économie post-fordiste est ainsi exprimé comme le passage de la production de masse rigide à la production spécialisée et flexible.

The large integrated plant employing large numbers of semi-skilled workers for the mass production of standardized goods became an obsolete model of organization. The new model of production was based on a core-periphery structure of production, with a relatively small core of relatively permanent employees handling finance, research and development, technological organization, and innovation, and a periphery consisting of dependent components of the production process. (Cox, 1994:46-47)

Ce nouveau type de production combine en fait la production artisanale à la production de masse, retenant de chacune ce qui en fait la force. Bien que certains aspects de la production de masse demeurent dans le post-fordisme, cela n'enlève rien au fait que ce nouveau type de production est révolutionnaire en cette fin de siècle.

The common denominator of flexible organisations, relative to fordist organisations, is that they significantly reduce waste and therefore enhance productivity by reversing the logic of taylorism, i.e. by integrating thinking and doing at all levels of operations within an organisation. To a significant extent they combine the advantages of craftwork and fordist/taylorist mass production while avoiding the drawbacks of both: they merge flexibility and product quality, which are the strengths of craft production, with the speed and low unit costs of mass production. (Oman, 1994:86)

Le mode de production post-fordiste se caractérise par sa souplesse et sa spécialisation. “Post-fordist production is best understood [...] not as one specific practice, but in terms of the link between practices of various production units and the institutional context in which they are located” (Bernard, 1994:220). Il est fondé sur une série de réseaux internationaux composés de différentes firmes qui intègrent leurs capacités de production dans la création de produits spécialisés. “[Les] grandes firmes américaines se tournent peu à peu, souvent dans la douleur, vers la satisfaction de besoins exclusifs de clients particuliers. Les firmes qui survivent et prospèrent sont passées de la production de masse à la production personnalisée” (Reich, 1993:72).

Le mode de production post-fordiste a grandement contribué au succès économique du Japon, où l'organisation de la production utilise depuis longtemps le travail en petites équipes de production chargées de la qualité de leur produit. De plus, ces cellules ont la possibilité d'améliorer leur produit et de proposer des améliorations à leur fabrication. On élimine ainsi en grande partie la barrière du fordisme entre la création et la production. On peut ainsi dire que l'expansion du post-fordisme s'est faite de l'Asie à l'Amérique, où la production en cellule gagne aussi des adeptes.

After 80 years of me-too mass production, consumers are once again demanding infinite variety. To meet such demand, firms are adopting “cell manufacturing” -a technique in which small teams of workers make entire products. [...] A study of 1,042 American factories [...] shows that 56% of them are now trying it out to some extent. [...] In cell manufacturing, workers are divided into teams -usually of between two and 50 employees- grouped around the manufacturing equipment that each needs. A single cell makes, checks and even packages an entire product or component. Each worker performs several tasks, and every cell is responsible for the quality of its product. (*The Economist*, 17 décembre 1994:63)

Cet article du *Economist* illustre ensuite, par une série d'exemples, les avantages que tirent les firmes de cette organisation de la production. Chez Harley-Davidson, un cylindre à moteur prenait auparavant une semaine à faire; aujourd'hui, une équipe de deux le fait en moins de trois

heures. Chez Compaq, dans les usines qui ont déjà adopté le travail en cellules, on note une hausse de la productivité dépassant 20%.

Cette évolution, dans le cadre de la globalisation, ne se limite pas seulement aux économies les plus avancées, mais aussi à un nombre de PVD qui font partie du réseau de production mondial dominant, qui se concentre autour de la Triade des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon.<sup>7</sup> Par exemple, certaines firmes d'assemblage en Asie et en Amérique latine font partie de réseaux complexes de production, dont le point de départ est généralement situé dans les PI. Il faut ainsi noter que le post-fordisme encourage la concentration géographique des activités des FTN et des flux de capitaux. En effet, en dépendant de la présence de réseaux flexibles et efficaces pour effectuer une production "just-in-time", la proximité géographique prend plus d'importance que dans la production de masse où les économies d'échelle étaient surtout recherchées. "[Firms] integrated in post-fordist arrangements require geographic proximity for prompt, frequent deliveries, constant exchange of personnel, the infrastructure to facilitate ongoing communication, and high levels of skill and integrated organization within all related firms" (Bernard, 1994:222). Comme le travail devient plus spécialisé, le faible coût de la main-d'oeuvre perd de son importance dans le post-fordisme au profit de la main-d'oeuvre spécialisée. En remplaçant la chaîne de production par une organisation plus centrée sur le travailleur, sa capacité de déceler les erreurs et d'innover, la main-d'oeuvre peu qualifiée perd de son utilité.

Another challenge of globalisation to developing and newly industrialised economies today thus stems from the declining share of variable labour costs in total production costs under flexible production, which tends to reduce the potential labour-cost savings to be derived by OECD-based firms from moving production to low-wage economies. (Oman, 1994:90)

Le post-fordisme pourrait ainsi limiter les possibilités de développement de certains PVD en augmentant sensiblement les exigences de la production.

---

<sup>7</sup> Nous reparlerons de la triade aux chapitres 3, 4 et 5.

With new technologies more difficult to copy and anticipate due to their non-linear and differentiated nature, and with higher knowledge and entry barriers and shrinking product life cycles, it may be increasingly difficult for producers in the Third World to replicate the experience of their counterparts in the first generation of NICs. (Bernard, 1994:225)

La venue du post-fordisme exige une reformulation de la division traditionnelle de l'économie en trois secteurs. En fait, la démarcation entre les secteurs secondaire et tertiaire devient parfois plus floue. Pour avoir une valeur ajoutée à leurs produits, et ainsi se démarquer de concurrents, certaines FTN combinent la vente de leur produit à une série de services. Par exemple, IBM mise beaucoup sur le service aux clients pour se relever. En fait, elle n'offre plus seulement un produit, mais aussi un service, par exemple, une expertise dans le domaine des réseaux d'ordinateurs servant à relier tous les employés d'un bureau. Par contre, le secteur primaire demeure relativement exclu du post-fordisme, sauf chez certains produits où les firmes réussissent à redéfinir leur production. Ainsi, par exemple, certaines aciéries ont développé de nouvelles techniques de production et de nouveaux alliages, accordant ainsi une valeur ajoutée à l'acier. Aussi, de nombreuses matières premières sont remplacées par des produits plus évolués, le plus souvent développés par les FTN. La chute de l'importance du secteur primaire découle aussi du fait que l'on tente à tout prix de limiter, dans le post-fordisme, tout élément superflu dans la production, tout gaspillage. En fait, une économie mondiale à deux vitesses pourrait émerger de cette dynamique. La montée de l'importance des services et de la production manufacturière de type post-fordiste se fait principalement dans les PI, ce qui pourrait accentuer la marginalisation des pays qui ne sont pas intégrés à l'économie mondiale et dépendent toujours du secteur primaire.

Il faut toutefois noter que le post-fordisme est marqué de contradictions, et que son évolution ne peut être vue comme linéaire. Il s'agit d'un processus relativement récent qui a laissé une marque indélébile dans certains secteurs de production plus dynamiques<sup>8</sup>, mais qui

---

<sup>8</sup> Tel que l'automobile, les ordinateurs, certains équipements ménagers et le vêtement.

n'influence pas (encore, du moins) d'autres secteurs où le modèle de production de masse domine toujours. De plus, il n'est pas certain que le post-fordisme s'ancrera à tous les niveaux de production dans un secteur particulier, où un certain fordisme pourrait bien se maintenir. Toutefois, nous ne pouvons négliger cette évolution de l'économie mondiale, car, comme le dit Charles Oman: "A critical difference between globalisation today and globalisation in the 1950s and 1960s is that whereas it was largely the spread of fordist mass production that drove the process in the earlier period, today it is the spread of flexible production -and a concomitant crisis of fordist production- that is playing the central role" (Oman, 1994:51).

### *1.7 Retour à l'hypothèse*

Ce portrait de l'arrivée du paradigme fordiste de production et de sa crise subséquente tisse l'arrière-fond de la problématique de cette thèse. La venue actuelle du post-fordisme, cette seconde ligne de partage industriel, ne peut qu'influencer l'évolution de la globalisation, d'où l'importance de saisir la dynamique à l'oeuvre. Notre questionnement découle de cette présentation, et demande si le post-fordisme, avec sa forme de production spécifique et le marché qu'il engendre, offrira de meilleures chances aux PMA de s'intégrer à l'économie mondiale. Effectivement, les éléments suivants ne favorisent-ils pas les PMA: la venue ou le retour de certaines techniques artisanales; une production non plus de masse mais spécialisée; des produits faits sur mesure afin de répondre à des besoins spécifiques; une production centrée sur le travailleur; et un marché plus flexible? La structure productive dans les PMA n'est-elle pas plus compatible avec la production flexible qu'avec la production de masse?

L'hypothèse défendue dans cette thèse répond par la négative. Comme nous l'avons vu en introduction, elle soutient d'une part qu'un projet politique de restructuration de l'économie mondiale encadre la réaction des firmes transnationales à la crise du fordisme, et, d'autre part, que les pays les moins avancés ne peuvent envisager une intégration réussie à l'économie mondiale.

Afin de poursuivre la démonstration, le prochain chapitre s'attarde à la question du projet politique de restructuration de l'économie mondiale. Il s'agit d'étudier la réaction des institutions politiques dominantes de l'économie mondiale à cette grande tendance économique et sociale que l'on nomme le post-fordisme.

## Chapitre 2

### **Idéologie dominante et projet politique: la voie privée du développement**

La première partie de notre hypothèse avance qu'un projet politique, véhiculé par les organisations internationales et un grand nombre d'États, encadre la transition au post-fordisme entreprise par les FTN. Il ne faut pas oublier que la crise du fordisme a créé un grand nombre de défis aux dirigeants politiques, dont l'assise exige notamment un retour à la croissance économique. Il s'ensuit le besoin d'une restructuration de l'économie mondiale, orchestrée par les acteurs politiques et répondant aux intérêts du capital internationalisé. Ce chapitre examine la réaction politique à la crise du fordisme et à la transition au post-fordisme, en présentant l'espace économique qui est maintenant offert aux FTN. Pour y arriver, il étudie premièrement l'idéologie dominante au niveau mondial qui guide cette réaction. Les trois sections suivantes examinent le rôle accordé dans cette idéologie dominante aux États, aux FTN et à l'IDE. Vient ensuite une analyse du développement mondial tel qu'envisagé par l'idéologie dominante, avec une attention particulière accordée à la situation des PMA. Enfin, nous voyons comment cette idéologie se concrétise en un projet politique précis, et comment ce projet est mis en vigueur de façon coercitive à travers le monde.

#### *2.1 L'idéologie dans le système mondial: le libéralisme transnational*

Avant d'aborder les questions à l'étude, voici les faits saillants de ce qu'André Vachet présente comme la définition et la signification de l'idéologie (Vachet, 1992:7-8):

- “Une idéologie, c'est un système de pensée et l'ensemble des attitudes et des comportements qui en découlent dans la pratique sociale.”
- “[Elle] implique une critique plus ou moins globale et radicale de l'ordre social présent”.
- “[Elle] propose aussi une vue du futur, un idéal, un modèle à protéger, à restaurer ou à réaliser.”

- “[Elle] implique un engagement en fonction de l'idéal à réaliser qui se précise dans un programme d'action”.
- “[Elle] s'adresse au grand nombre, ultimement à l'ensemble de la société, à l'universalité de la masse.”
- “Enfin, [elle] révèle la réalité sociale mais aussi la déforme en camouflant le particulier ou en l'habillant de l'universel.”

L'importance de l'idéologie dominante réside justement dans le fait qu'elle encadre l'évolution actuelle du système mondial en voie de globalisation, surtout avec l'effondrement récent du socialisme. Nous n'avançons pas que cette idéologie est omniprésente, mais bien qu'elle représente une vision du monde largement partagée et véhiculée dans un grand nombre d'États, d'organisations internationales et de firmes transnationales, sans compter les penseurs, les centres de recherche et les publications.

Il faut s'attarder à cette idéologie, car la réaction politique à la crise du fordisme découle de l'interprétation de la situation. Comme le dit Stephen Gill, la compréhension d'une réalité donnée influence la réaction à cette réalité. “In this sense, the “reality” of global order is constituted partly by the knowledge structures that prevail in the configuration of production, consumption, and exchange structures of the global political economy, as well as in the political structures associated with the concepts of sovereignty and the state” (Gill, 1994:76). Dès lors, la vision du monde partagée par les grands acteurs de la globalisation ne peut qu'affecter et orienter la dynamique en cours. Une idéologie dominante, lorsqu'elle existe, reflète la distribution du pouvoir dans un univers social donné, car elle représente l'environnement désiré par ceux qui ont le plus à gagner par l'adoption des pratiques qu'elle légitime, et qui peuvent mettre en pratique ces moyens.

Reprenant la définition de l'idéologie de Vachet, nous avançons que les tenants de cette idéologie cherchent à promouvoir un idéal et qu'ils sont prêts à mettre en pratique un certain nombre d'actions pour y arriver. Une de ces actions consiste à faire appel à la suprématie actuelle de cette idéologie, en annonçant presque son inévitabilité. Cette idéologie ne demeure pas au stade des idées, mais se concrétise dans la réaction politique à la situation économique. Cette idéologie s'adresse donc au monde entier, à "l'universalité de la masse", pour légitimer son action, affirmant que tous ont à y gagner en optant pour elle. Mais, comme le dit Vachet, pour ce faire, elle déforme la réalité sociale en "camouflant le particulier ou en l'habillant de l'universel".

Dans ce contexte, l'idéologie dominante à l'heure actuelle valorise le libéralisme transnational en tant que nécessité à la croissance économique mondiale. Elle prend source dans le capital transnational, c'est-à-dire les FTN, tout en ayant aussi une forte emprise sur les États qui abritent ce capital et sur les organisations internationales. Cette idéologie prend de plus en plus d'importance, aux dépens non seulement du communisme mais aussi du mercantilisme.

In the 1980s and 1990s, mercantilist forces and forms of political and economic organization have been thrown on the defensive by the increasing power of the neo-liberal forces associated with transnational capital. In other words, instead of the autonomous individuals discussed by neo-classical economics, the primary agents of globalization are large, oligopolistic companies (including institutional investors in the financial markets), as well as major capitalist states responding to changing economic pressures. (Gill, 1994:80)

Par la voie des moyens de communications et de ce qui peut être appelé la culture mondiale, des individus d'à travers le monde entendent périodiquement les constats de cette idéologie, se faisant dire qu'il s'agit d'une dynamique mondiale sur laquelle ils ont peu d'emprise. Par contre, ils entendent en retour qu'ils ont une chance incroyable de participer à un système qui assurera la prospérité mondiale à courte échéance, s'ils sont prêts à s'y adapter.

L'idéologie dominante se fonde sur une vision optimiste de l'avenir mondial, où les barrières à la liberté seraient éliminées. Étant donné que l'orientation actuelle du système mondial suit

grandement ses idées, il est rare de voir cette idéologie remettre en question l'ordre présent. Elle préconise un monde où le marché, la démocratie et l'individualisme dominant l'économique, le politique et le social. Ce qui est recherché, c'est l'universalisation du monde moderne, issu de l'Occident mais maintenant en voie d'expansion. Une seule recette de base au développement est envisagée pour y arriver; il s'agit de laisser les forces du marché déterminer l'orientation économique, à la population de déterminer le meilleur gouvernement possible et aux individus de déterminer leur style de vie et de définir librement leur identité. On présente souvent ce mouvement comme étant inévitable et représentant la véritable nature humaine. "L'idéologie de la globalisation enseigne qu'il n'y a pas d'alternative, qu'il y a une logique économique inexorable à laquelle les forces sociales résistent à leurs risques et périls. La globalisation a dépassé le conservatisme et le socialisme" (Cox, 1990:694-695). Et, malgré plusieurs résistances qui ne seront pas abordées ici, sa popularité se manifeste à l'échelle planétaire.

Il est affirmé que cette idéologie valorise le libéralisme transnational car elle reprend nombre d'idées du libéralisme classique, tout en les incorporant dans le contexte de la globalisation. L'idée de démocratie joue un rôle important dans cette idéologie, faisant maintenant partie des grands principes du libéralisme transnational. La voie électorale empruntée dans un grand nombre de pays, par exemple au Cambodge et en Afrique du Sud, permet de voir à quel point les idées démocratiques dépassent maintenant l'Occident. Le point central de cet exposé repose par contre sur le libéralisme économique, et c'est à cela que sera consacré le reste du chapitre. L'idée essentielle véhiculée par cette idéologie dans le contexte de la problématique de cette thèse consiste en l'idée du besoin de libéraliser l'économie mondiale. Selon les principes de cette idéologie, les seuls acteurs économiques efficaces sont les acteurs privés, et ce sont eux qui doivent mener la dynamique économique mondiale.

*Le Devoir* relatait récemment le déroulement de la rencontre du G7 sur l'autoroute électronique, présentant en peu de mots une manifestation de cette idéologie. Les FTN désirent

que les acteurs publics se limitent à l'encadrement de l'évolution du secteur des communications, laissant aux acteurs privés le soin de créer une autoroute qui leur convient. Voici un extrait de l'article:

“Faites-nous une bonne politique, l'industrie vous fera une bonne société de l'information”, a déclaré [le p.d.g. de Bull]. Une “bonne politique”, cela tient en peu de mots pour les industriels, comme l'a résumé [le] président d'Olivetti: “supprimer tout ce qui fait obstacle au marché”, fixer des règles du jeu claires et permettre aux grands groupes de nouer des alliances pour couvrir la planète de réseaux. Le message a, semble-t-il, été clairement reçu par les ministres, dont une bonne partie étaient convaincus d'avance. (*Le Devoir*, 27 février 1995:A 3)

Ces industriels, qui connaissent le contexte post-fordiste, savent ce qu'ils veulent et le font savoir aux dirigeants. Ces derniers le leur rendent bien à l'heure actuelle. Nous verrons au chapitre 5 si nous pouvons vraiment envisager une “planète couverte de réseaux”, une véritable société mondiale de l'information, où s'il ne se cache pas plutôt derrière tout cela une rhétorique camouflant l'émergence d'une polarisation du savoir à l'échelle mondiale.

## 2.2 *Le libéralisme transnational: le rôle des États et des organisations internationales*

L'idéologie dominante valorise la libéralisation transnationale. Cette partie du chapitre présente l'expression institutionnelle de ce désir de libéralisation, de même que certaines activités concrètes entreprises par les États pour mettre en pratique cette libéralisation chez eux. Tous les États du monde ne suivent pas nécessairement la même voie idéologique, mais un nombre croissant d'États affirment les bienfaits du libéralisme, obéissent à ses préceptes et mettent plusieurs de ses solutions à l'oeuvre, surtout depuis que l'effondrement du socialisme semble irréversible.

Voici donc comment la CNUCED définit une économie libérale, qui est maintenant incontournable aux yeux de l'idéologie dominante comme recette de croissance dans le contexte de l'économie mondiale. Les États sont invités à mettre ceci en pratique.

A liberal economy is generally understood as one in which policy and legal distortions to the allocation of resources by the market are minimal, with the government having the responsibility to ensure the proper functioning of markets. The removal of policy distortions regarding international transactions is an integral part of a liberal economy as it allows the realization of maximum gains from these transactions. (CNUCED, 1994:287)

La voie de la croissance économique, dans l'optique de cette idéologie, est celle de l'ouverture du marché intérieur au monde entier et d'une rationalisation des interventions de l'État. L'objectif est de laisser le contrôle des leviers économiques au secteur privé, laissant à l'État les activités qui ne sont pas profitables économiquement, mais tout de même nécessaires au fonctionnement d'une société libérale. Celui-ci doit donc non seulement privatiser ses entreprises, libéraliser les régimes d'investissement et éliminer les barrières protectionnistes, mais aussi former une main-d'oeuvre de qualité et offrir les infrastructures nécessaires pour attirer les investissements.

Le rôle de l'État consiste maintenant à préparer l'économie nationale aux défis de la globalisation. "Since the mid-1970s, with the demise of Bretton Woods, a new doctrine has achieved pre-eminence: states must become the instruments for adjusting national economic activities to the exigencies of the global economy -states are becoming transmission belts from the global into the national economic spheres" (Cox, 1993:260). Par exemple, le discours actuel du gouvernement canadien préconise le besoin de revoir l'intervention gouvernementale dans l'économie et d'éliminer plusieurs dépenses afin d'améliorer la gestion de l'État et de diminuer le déficit, tout en affirmant le besoin de préparer la main-d'oeuvre à faire face à la nouvelle compétitivité internationale. Ainsi, l'objectif de la réorganisation de la fonction publique fédérale consiste à instaurer un état d'esprit d'entreprise, offrant des services à des clients, les contribuables. De plus, les voyages récents de Jean Chrétien en Asie et en Amérique latine illustrent cette nouvelle vision de l'État: celui-ci doit ouvrir les barrières au commerce et laisser les firmes en profiter. Il reste toutefois à voir si le premier ministre fera un tel voyage en Afrique et, le cas échéant, si les gens d'affaires l'accompagneront.

L'expansion de l'idéologie dominante a longtemps été le chef des PI, parallèlement à leur domination de l'économie internationale par le biais des FTN basées sur leur territoire. Par exemple, l'expansion internationale du fordisme a été menée sous l'égide de l'hégémonie américaine de l'après-guerre, laissant une très faible marge de manoeuvre aux pays de la périphérie. Depuis la fin de la guerre froide, l'hégémonie transnationale véhicule une idéologie libérale semblable, mais elle possède maintenant des appuis chez un plus grand nombre d'acteurs, la grande contestation de l'impérialisme américain étant remplacée dans bien des endroits par la promotion d'une plus grande libéralisation. Les réclamations d'un nouvel ordre économique mondial se font plus rares, les pays non-alignés se rangent du côté des pays libéraux et les appels à la déconnexion du marché capitaliste international sont maintenant plus silencieux. Ainsi, de nombreux pays anciennement contestataires comme l'Inde, la Chine et le Mexique appliquent présentement des mesures de libéralisation à leur économie. Par exemple, la théorie de la dépendance présentée au chapitre 1 imputait aux FTN une grande part du blâme pour la situation de dépendance chronique du Sud face au Nord. Elle pointait celles-ci du doigt lorsque venait le temps d'expliquer la position du Sud au plus bas échelon de la DIT. L'actuel président du Brésil, Fernando Henrique Cardoso, théoricien de cette école, affirmait en 1978: "Il est utopique de croire que le développement capitaliste apportera des solutions aux problèmes fondamentaux de la majorité des peuples. [...] Le véritable problème c'est comment trouver une voie au socialisme" (Cardoso et Faletto, 1978:24-25). Aujourd'hui, son programme n'est plus empreint du même socialisme, alors qu'il veille à la libéralisation du Brésil. "Mr Cardoso wants to redraw the constitution, overhauling the porous tax system, ending taboos against foreign investment, passing on responsibilities, not just money, to Brazil's free-spending state and local governments" (*The Economist*, 24 décembre 1994:44).

La vague de libéralisation compte de plus en plus d'adeptes à l'échelle mondiale. L'OCDE affirme que les pays du Sud agissent maintenant plus fortement dans ce sens que ceux du Nord:

Si les pays de l'OCDE souscrivent unanimement à la libéralisation en tant qu'idéologie économique, leurs pratiques commerciales se situent à l'extrême opposé. [...] Depuis l'ouverture de l'Uruguay Round en 1986, plus de 60 pays en développement et d'anciennes économies planifiées ont libéralisé unilatéralement leurs échanges, alors que l'on ne dénombre que douze nations industrialisées ayant agi dans le même sens et qu'une seule d'entre elles a entrepris une libéralisation intégrale. (OCDE, 1993c:24)

Un moyen d'expliquer cette tendance à la libéralisation plus importante dans les PVD que dans les PI réside dans le fait que les organisations internationales imposent plus souvent la libéralisation dans les PVD. "Financial policy-makers from industrial member-states agree in principle with the Fund orthodoxy, even if they disagree in practice about its full and immediate applicability to themselves" (Pauly, 1994:211).

Le GATT et l'Organisation mondiale du commerce s'insèrent bien dans la dynamique de l'idéologie dominante. Il s'agit d'un lieu de négociation entre partenaires permettant d'établir des règles communes régissant le commerce international. Les signataires doivent harmoniser les relations commerciales qu'ils entretiennent avec un ou plusieurs pays à tous les autres signataires. Le résultat, surtout en notre époque où de plus en plus de pays optent pour la libéralisation, devrait être un marché mondial axé sur une concurrence entre pays ouverts aux étrangers et égaux au sens légal. "Le véritable enjeu du GATT, ce sont la mise en oeuvre et le respect de règles du jeu qui délimitent les entraves acceptables et légitimes au libre-échange."<sup>9</sup> Et bien qu'en général la politique américaine se trouve présentement dans une situation relativement instable, l'aval rapide accordé récemment au traité entraînant la création de l'OMC démontre que c'est là une question qui semble transcender les différences de partis.

En étendant l'accord du GATT, par le biais de la ronde d'Uruguay, aux textiles, à l'agriculture, aux services, à la propriété intellectuelle, aux barrières non-tarifaires et à certaines autres réformes au niveau du fonctionnement du régime, l'objectif des négociateurs était d'élargir le champ d'action des FTN. En ouvrant des secteurs jusque là protégés, l'accord semble nettement

---

<sup>9</sup> "Objectif GATT? Présentation du dossier", *Politique étrangère*, été 1993, p. 250.

favoriser les PI (et leurs firmes), qui ont été à la source de l'incorporation de nombre de ces nouveaux champs à la ronde de négociations. L'avantage comparatif des firmes situées dans les PI au niveau des services et de la propriété intellectuelle est incontournable. Cela démontre l'idée que se font ces pays d'une économie mondiale répondant à leurs objectifs. Les questions d'information, de technologie et de services prennent de plus en plus d'importance, et ce dans un domaine presque entièrement dominé par les FTN provenant des PI, celles-là mêmes qui soutiennent l'idéologie dominante.

Dans ce contexte d'ouverture des marchés, l'OCDE a développé ce qu'elle appelle le modèle mondial d'équilibre général rural/urbain-nord/sud, afin de prédire les conséquences d'une poursuite de la libéralisation des échanges mondiaux, telle que préconisée par le GATT. En divisant le commerce mondial en 22 régions et 20 produits, l'OCDE fait des calculs et des prédictions pour la période s'étendant de 1985 à 2002. Elle en vient à conclure qu'il n'y a pas besoin d'alternative au libéralisme.

Les conclusions [des calculs] sont dénuées de toute ambiguïté. Une réforme multilatérale et intégrale des échanges engendrerait ainsi plus de 450 milliards de dollars par an. Les pays de l'OCDE abrités derrière de puissantes barrières protectionnistes seraient les principaux bénéficiaires d'une ouverture de leur économie, mais les pays en développement et les anciennes économies planifiées obtiendraient néanmoins des gains de plus de 200 milliards de dollars, chiffre quatre fois supérieur au montant de l'aide publique au développement. (OCDE, 1993c:10)

Si certains pays sont défavorisés par cette libéralisation, l'OCDE ne parle que de "difficultés temporaires" (OCDE, 1993c:17). Ce dernier exemple confirme la partie de la définition de l'idéologie d'André Vachet affirmant que celle-ci "révèle la réalité sociale mais aussi la déforme en camouflant le particulier ou en l'habillant de l'universel" (Vachet, 1992:8).

### 2.3 *Le libéralisme transnational: le rôle des FTN*

Dans cette section, nous présentons le rôle envisagé à l'intérieur de l'idéologie dominante pour les FTN dans le cadre de la globalisation et du développement économique mondial. Selon cette idéologie, les FTN ont un rôle crucial à jouer en ce qui a trait au développement. Par exemple, une étude de l'ONU (CNUCED, 1992:12) sur les FTN a conclu que celles-ci sont source de croissance dans les PVD, particulièrement au niveau des industries cruciales au développement. On affirme ainsi que les FTN contribuent à la création d'un cercle vertueux d'investissements, de progrès technologique, de développement des ressources humaines et de qualité environnementale, tout cela au profit de la croissance. L'ONU rajoute:

[The] increasing importance of transnational corporations in the growth process of developing countries arises not merely from the recent upsurge in the volume of foreign direct investment, but also from a number of major structural changes in the world economy which place transnational corporations in a central position as arbiters of the international division of labour. (CNUCED, 1992:7)

L'ONU ajoute toutefois deux nuances à ces propos. Elle mentionne que les PVD à base industrielle plus avancée profitent bien plus des activités des FTN que les PMA. Ceci s'explique d'abord du simple fait que les PMA reçoivent moins d'IDE, mais aussi du fait que les FTN ne participent pas au développement de l'éducation, des infrastructures et de l'amélioration de la production agricole, éléments primordiaux de la croissance. Comme le dit l'ONU: "A threshold level of domestic development may be a precondition for benefiting most from the potential for greater growth that transnational corporations can create" (CNUCED, 1992:14). La deuxième nuance tient au fait que les activités des FTN ne mènent pas toujours à une croissance à long terme. Par contre, l'ONU croit que les PVD à base industrielle plus avancée en souffrent moins, car ils peuvent neutraliser les impacts négatifs liés à la venue de FTN. L'ONU n'offre toutefois aucune solution à ces problèmes.

Il s'agit d'une importante évolution de la perception du rôle des FTN dans le développement mondial au sein d'organisations internationales telles que l'ONU, car autrefois on les entrevoyait avec méfiance. Comme le dit *The Economist*: "The United Nations, which spent decades tut-tutting about these firms and drawing up codes of conduct to control them, now spends much of its time advising countries on how best to seduce them" (27 mars 1993:1). Il faut aussi tenir compte dans ce contexte de la décision récente de l'ONU d'abolir le Centre des Nations unies sur les sociétés transnationales qui surveillait et étudiait les activités des FTN afin de permettre aux pays de réglementer leurs activités.

Selon l'idéologie dominante, la technologie est essentielle à la poursuite du processus de la globalisation. "À la source de ce processus [de la globalisation], la technologie actuelle joue le double rôle de facteur autorisant la globalisation et de pression s'exerçant vers une globalisation accrue" (OCDE, 1992b:233). Le fait que les FTN soient de plus en plus à l'origine de nouvelles technologies ajoute à leur valeur aux yeux des différents pays qui profitent d'une telle présence sur leur territoire.

[La technologie] favorise la croissance en augmentant la productivité des facteurs, en permettant de fabriquer de nouveaux produits qui offrent une élasticité du revenu plus grande à long terme et en modifiant la composition des exportations en faveur de produits à forte intensité de recherche, dont le potentiel de croissance est plus élevé. (CSTN, 11 février 1992:21)

De fait, il est dans l'intérêt d'un pays donné de favoriser le développement de technologies sur son territoire, ou tout au moins d'y attirer les FTN porteuses de telles technologies. "Foreign affiliates of TNCs can make a direct contribution to technological advancement in host developing countries through a stimulus to research and development expenditures, changes in product and export composition, and higher factor productivity" (Banque mondiale, 1993:29). Effectivement, la compétitivité internationale dépend en grande partie de l'avancement technologique; dès lors, les FTN avancées technologiquement ont un avantage de plus lorsque vient le temps d'effectuer des investissements sur le marché mondial, en ce qu'elles seront fortement courtisées par les

différents pays. Néanmoins, selon le discours de l'idéologie dominante, tous les pays, y inclus les PMA, peuvent recevoir un apport de technologie. Cela rendrait le développement accessible à tous.

#### 2.4 *Le libéralisme transnational: le rôle de l'IDE*

L'IDE constitue un des principaux outils des FTN qui élargissent leurs opérations de production. Par conséquent, selon l'idéologie dominante, il s'agit d'un instrument d'intégration à l'économie mondiale. La libéralisation, dans ce contexte, est souvent utilisée par les pays pour attirer les IDE. L'idéologie dominante affirme donc que les FTN constituent l'acteur principal de la globalisation par le biais des IDE; en retour, les États dépendent des IDE pour participer efficacement à la globalisation. "Aujourd'hui, la plupart des pays en développement sont désireux d'attirer les IDE. Cet intérêt nouveau pour les IDE -dans la plus grande partie de l'Amérique latine et la majorité des autres pays en développement- trouve un écho favorable et un soutien auprès des principaux organismes de prêts internationaux" (Oman, 1993:85). Ainsi, les défenseurs de l'idéologie dominante comptent sur certains moyens précis pour intégrer des pays au giron de l'économie mondiale, dans ce cas-ci la promesse de la venue d'IDE, qui servent en quelque sorte d'appât pour attirer les PVD vers une ouverture de leur économie au marché mondial.

Les programmes de privatisation constituent un moyen efficace utilisé par les PVD pour attirer des IDE chez eux. Le *World Investment Report* (CNUCED, 1994:26) de l'ONU note que les IDE reliés à la privatisation offrent des bienfaits allant au-delà de leur simple valeur nominale. Ils impliquent habituellement des investissements subséquents de la part des FTN en question, démontrent la ferveur libérale du pays hôte et attirent ainsi d'autres investissements, favorisent un meilleur climat pour d'autres IDE par la compétitivité accrue qu'ils causent et, finalement, améliorent souvent les conditions d'implantation pour d'autres firmes s'établissant dans la région. La Banque Mondiale rajoute: "FDI can contribute to the growth of host economies through

various channels in addition to physical capital formation, including technology transfer, human capital (managerial skills) development, and promotion of foreign trade” (Banque mondiale, 1993:29). L'IDE, dans ce sens, ne constitue pas un acte isolé, mais plutôt un élément d'une dynamique économique profitable à tous les pays. L'exemple du développement rapide de certains pays de l'Asie du sud-est sert à démontrer, dans cette idéologie, la grande valeur des IDE. “Non seulement [l'IDE dans les économies dynamiques d'Asie] a permis des apports de capital, de technologie et de technique de gestion, mais en outre il a incité les entreprises locales à améliorer leur efficience face à la concurrence, ce qui a également contribué à la croissance et au développement économique” (OCDE, 1993a:61). L'idéologie dominante avance que cette recette peut être répétée dans les autres PVD, pour qui l'IDE est aussi accessible.

La composition actuelle des flux d'IDE, qui sera analysée plus en détail au chapitre 4, démontre qu'il y a une forte polarisation des flux dirigés vers les PVD, une dizaine de pays en récoltant constamment beaucoup plus que la moitié. Ceci ne décourage pas les tenants de l'idéologie dominante, du moins pas dans leurs affirmations: “A number of least developed countries in Africa typically attract very moderate amounts of investment, and inflows tend to fluctuate widely between disinvestment and positive flows from year to year. But the ability of these countries to attract some FDI, despite wide fluctuations, suggests that they are, in principle, within the purview of foreign investors” (CNUCED, 1994:62). Il n'y a donc pas de limite à la portée de la globalisation, la libéralisation pouvant profiter à tous. Le capital privé, moteur principal du processus actuel, peut donc venir au secours des PMA en générant développement et compétitivité accrue, même en Afrique sub-saharienne... selon l'idéologie dominante.

## 2.5 *Le développement mondial*

Dans ce contexte du libéralisme transnational comme idéologie dominante du système mondial, le développement des PVD dépend non seulement des agents économiques privés (FTN

et, par conséquent, l'IDE), mais aussi des gouvernements nationaux qui doivent créer un climat d'investissement favorable à la venue de ces agents. Le développement, dans ce sens, doit être fondé sur une participation au système mondial de finance et de production, sans laquelle la marginalisation accrue devient inévitable. Ce qui est proposé par les véhicules de cette idéologie se résume à une intégration graduelle à l'économie mondiale. Il reste à voir si cet argument tient.

Voici comment, aux dires de l'ONU, les PMA doivent s'y prendre pour s'intégrer à l'économie mondiale, et ainsi résoudre les difficultés reliées à leur statut de sous-développés et à leur dépendance face aux subventions officielles. La citation est longue mais éloquente.

For many least developed countries, FDI is often the only source of private external finance other than trade credits. Difficulties related mostly to their *low level of development* hinder their success in attracting these investments. A number of these countries offer *locational advantages*, which, if coupled with *political and economic stability* and *friendly policies towards domestic and foreign companies*, can make them *attractive to foreign investors*. These advantages include the availability of *natural resources, touristic attractions and low-cost labour force*. In addition to overall FDI liberalization measures that are a necessary, although insufficient, ingredient of a good investment climate, *targeting specific industries or even firms* (including TNCs from developing countries) interested in matching their interest with the *locational advantages* of the least developed countries might be a possibility that can be explored, apart from general promotional efforts. However, even in the countries with some potential for attracting FDI, not to say, in the countries without such potential, official development assistance will remain essential for a good part of the necessary financing for their investments, especially *investments in the improvement of infrastructure needed to provide adequate services to TNCs*. The public support from developed country governments and, of course, international organizations, is also essential to the success of *structural adjustment programmes* carried out by the least developed countries. Without such support, it is not likely that those countries could generate development and create conditions on a scale sufficient to *attract meaningful amounts of FDI*. (CNUCED, 1994:65-66) (Italiques rajoutées.)

Ce paragraphe tiré du *World Investment Report* démontre clairement comment l'idéologie dominante entrevoit le développement des PMA. Il n'y a ici aucune ambiguïté sur les intentions, la solution aux difficultés reposant sur la libéralisation.

Il s'agit, pour les PMA, de capitaliser leurs atouts, donc de se spécialiser dans l'exportation des ressources primaires, le semi-manufacturé ou le tourisme. Ils participeraient ainsi à l'économie mondiale de manière plus directe mais, par contre, au niveau du dernier échelon de la DIT. L'intégration à l'économie mondiale doit donc se faire graduellement, en suivant la même voie qui a permis aux NPI d'Asie de connaître un développement spectaculaire. On commence dans la faible transformation, le semi-manufacturé à faible intensité technologique, dans l'espoir de connaître un succès économique menant au développement à un niveau supérieur. Il n'est pas surprenant que l'Organisation des Nations unies (ONU) parle d'avantages liés à la location géographique des pays, car la dynamique actuelle du post-fordisme, comme nous l'avons vue au chapitre 1, repose à plusieurs égards sur la concentration géographique de la production. L'intégration à l'économie mondiale des PMA doit ainsi répondre aux stratégies de développement des FTN pour avoir quelque chance de réussite.

Selon cette citation du *World Investment Report 1994*, le seul moyen de développement est d'attirer les FTN et leurs IDE chez soi. Quand on parle d'améliorer les infrastructures, d'adopter des politiques favorables aux firmes étrangères et domestiques, de viser certains secteurs économiques et de mettre en pratique les programmes d'ajustement structurel, il est clair que l'objectif à viser par les PMA est de créer une économie de marché sur leur territoire s'insérant efficacement dans les plans de croissance des FTN. Le plus important dans tout cela est d'attirer l'IDE, car c'est là la clé du développement.

Il est facile de comprendre pourquoi le titre du présent chapitre parle de la *voie privée du développement*. L'idéologie dominante transcende les frontières et est présentement mise en vigueur tant dans les PI que dans les PVD. Elle n'ignore pas pour autant la menace de marginalisation accrue des PMA dans le contexte de l'évolution actuelle, mais la solution demeure simplement de poursuivre la libéralisation en cours. "Even if the World Bank shifts its focus to Africa, the way ahead will be fraught with risk. Large-scale aid (beyond emergency

relief) should be provided only to those countries ready to improve their governance through political and economic liberalisation. For such countries, the aid should be ample and timely” (*The Economist*, 1 octobre 1994:24-27). Voici par exemple ce que le *World Investment Report 1994* (page 33) définit comme les facteurs influençant la continuité des flux d'IDE vers les régions en développement, donc à rechercher, pour les pays africains:

#### Facteurs économiques:

- plus grande diversification de la structure productive vers les secteurs secondaire et tertiaire;
- capacité d'élargir le marché et d'entraîner un haut taux de croissance;
- amélioration des infrastructures;
- capacité de l'Afrique du Sud à devenir un pôle d'investissement pour l'Afrique subsaharienne.

#### Facteurs reliés aux politiques:

- l'adoption de réformes macro-économiques;
- plus grande libéralisation des régimes d'IDE;
- création et expansion des programmes de privatisation.

#### Stratégies:

- l'étendue de l'insertion de l'Afrique du Nord dans le réseau régional de production des FTN européennes.

Il peut être affirmé que dans le cas africain, les résultats des interventions récentes de la Banque mondiale et du FMI n'ont pas eu les effets escomptés. “In no single [African] country did reform unambiguously work in the right way. Worse, the six star pupils [Ghana, Tanzania, Gambia, Burkina Faso, Nigeria and Zimbabwe] had deteriorating rates of investment” (*The Economist*, 5 mars 1994:22). Par contre, la Banque Mondiale ne change pas son approche pour autant, affirmant qu'en grande partie les échecs sont dus à la mauvaise mise en vigueur des programmes d'ajustement structurel.

Des 29 pays examinés, les six qui ont le plus amélioré leur politique macro-économique entre 1981-86 et 1987-91 sont ceux qui ont enregistré la plus forte

reprise. Leur progression médiane a été de près de 2 points de pourcentage du taux de croissance du PIB par habitant [...] Par contre, les pays dont la politique ne s'est pas améliorée ont vu la croissance médiane de leur PIB tomber à -2% par an, ce qui a probablement accru le nombre de leurs pauvres. (Banque mondiale, 1994:1)

La solution, c'est la poursuite et même l'intensification des programmes de libéralisation en place.

## 2.6 *Projet politique et coercition*

Tel que démontré au chapitre 1, le système économique fordiste mis en place après 1945 a été encadré par les institutions et les acteurs politiques dominants de l'époque. Certaines institutions sont alors créées de toutes pièces pour jouer ce rôle. La situation actuelle n'est pas tellement différente. L'idéologie dominante légitimant la globalisation entraîne effectivement des conséquences très pratiques sur l'évolution du système mondial.<sup>10</sup> Cette idéologie que nous venons de définir peut effectivement être qualifiée de dominante par son emprise sur un grand nombre d'acteurs de la globalisation, influençant non seulement leur vision du monde mais aussi leurs actions et leur participation à la globalisation. Il est possible de qualifier cette idéologie de projet politique, car elle implique une réorientation du système mondial en faveur des intérêts des FTN et, par conséquent, de l'économie dans les PI. Effectivement, un lien clair peut être tracé entre la structure de l'économie mondiale en crise, la réaction des FTN et leur passage au post-fordisme, avec la mise en place d'un projet par les acteurs politiques de l'économie mondiale. Par cette libéralisation, on veut favoriser les FTN, ainsi que leur IDE et leurs technologies, bref, encadrer efficacement le post-fordisme, avec l'espoir de retrouver la période de prospérité qui a caractérisé le fordisme. Un moyen efficace de comprendre les objectifs de ce projet politique est d'observer les résultats des interventions des grands acteurs politiques de l'économie mondiale. Ainsi, la libéralisation dans les PVD peut être vue comme étant favorable aux intérêts des FTN, car elle leur ouvre un nouveau marché et leur offre un terrain propice à une production plus efficace tout en créant dans certains endroits un marché de consommateurs plus attrayant.

---

<sup>10</sup> Certaines de ces conséquences seront analysées en plus grand détail au chapitre 4.

Nous avons vu dans ce chapitre que le GATT, dont l'évolution suit celle de ses pays membres, sert à favoriser les FTN en élargissant le champ d'action qui leur est ouvert. Effectivement, dans le contexte du post-fordisme, les FTN désirent avoir le maximum de mobilité afin de maintenir la flexibilité de leur production. Dès lors, il est évident que le GATT, en procédant à la libéralisation de l'économie mondiale, prépare la voie à une plus grande croissance des FTN. Par exemple, le chiffre avancé par l'OCDE d'une croissance de 450 milliards \$ du commerce mondial renvoie certainement à une croissance des activités des FTN et des grandes entreprises. Comme les FTN proviennent majoritairement des PI, il y a lieu de croire que les négociateurs de ces pays ont remporté la dernière ronde de négociation. Un autre exemple dans ce contexte repose sur les sanctions imposées à la Chine en février 1995 par les États-Unis pour contrefaçon de produits d'origine américaine. La Chine<sup>11</sup> ne respectait pas la propriété intellectuelle, telle que promue par le GATT, et elle a dû faire des concessions en réponse à ces sanctions. Ceci répondait aux intérêts de certains FTN au siège social américain. Cet exemple nous permet de comprendre que les efforts faits pour insérer la propriété intellectuelle dans le GATT répondent aux intérêts des grandes FTN.

Ces efforts des PI et des organismes internationaux sont souvent légitimés en invoquant la possibilité de la mise en place du succès des NPI dans les autres PVD. Reconnaissant que ces derniers reçoivent une faible part des investissements privés, les politiques de développement cherchent à mettre en place une dynamique selon laquelle les flux privés remplaceront un jour les flux publics.

Le soutien des gouvernements des pays développés et des organismes internationaux restera indispensable au succès des efforts d'ajustement structurel mené par les PMA. Sans cet appui, il est peu probable que ces pays puissent créer des conditions susceptibles d'attirer les investisseurs étrangers et de promouvoir le développement qui entraînerait des flux substantiels d'IDE. (CSTN, 10 mars 1994:34)

---

<sup>11</sup> Ce pays n'est pas signataire du GATT.

Toutefois, l'aide internationale au développement constitue aussi un instrument privilégié qui permet aux acteurs politiques dominants de contrôler l'évolution politique et économique de certains PVD. Tel qu'on le verra au chapitre 4, les politiques d'aide manquent parfois de logique, ayant d'autres objectifs que l'élimination de la pauvreté.

La mise en place de solutions libérales se fait en partie sous contrainte, que ce soit par les organisations internationales, les États créditeurs ou les investisseurs privés. Même les PI ne sont plus à l'abri des menaces des investisseurs privés. Les acteurs qui ont participé à l'expansion mondiale du fordisme (États-Unis, FTN, FMI, GATT, Banque mondiale) sont parmi ceux qui contribuent aujourd'hui à entraîner les PVD vers une libéralisation croissante. La solution à la crise de la dette dans les PVD a été imposée par les PI et certaines organisations internationales, et a de fait entraîné une libéralisation forcée de ces pays. Les actions du FMI par exemple servaient cette cause.

In rapid succession the creditor banks sent these countries through IMF austerity programs, which prescribed a kind of shock treatment to bring countries' balance of payments out of deficit. Wage freezes, currency devaluations, and government spending cuts reduced imports in the Third World; indeed, many countries wiped out trade and national budget deficits within a few years. (Epstein *et al*, 1993:38)

Les États-Unis, champions de l'idéologie de la libéralisation et du retrait de l'intervention gouvernementale, ont profité de leur pouvoir au sein de certaines organisations internationales pour faire avancer la globalisation du libéralisme transnational.

Both the IMF and the World Bank have encouraged less-developed countries to accept foreign direct investment. Indeed, one branch of the World Bank (the IFC) makes loans in conjunction with mainly transnational private enterprise. Such encouragement was intensified in the first half of the 1980s due to pressures from the Reagan administration with its stress on "market place magic" as the answer to the economic problems of less-developed countries. (Gill and Law, 1988:146)

De la même manière, la crise de liquidité au Mexique en décembre 1994 a été réglée par une injection de 50 milliards \$, qui était associée à une série de mesures de libéralisation que devait mettre en pratique ce pays.

C'est dans ce sens que s'oriente aujourd'hui la conditionnalité politique dans les interventions de la Banque mondiale et du FMI (Gillies, 1993) dans les PVD, qui favorisent les régimes s'orientant vers la démocratie et le respect des droits de la personne, mais aussi -et surtout- vers une gestion fiscale appropriée. Dans ce contexte, la question des droits de la personne a été récemment remaniée pour contrer ceux qui voient une contradiction entre la libéralisation accrue et le bien-être humain; on parle maintenant du droit au développement. La solution à plusieurs problèmes politiques et sociaux, donc, dans la perspective de l'idéologie dominante, repose sur une plus grande libéralisation économique.

Le virage idéologique de M. Cardoso, soulevé plus tôt, était en quelque sorte inévitable. La crise de la dette a plongé le Brésil dans un gouffre financier, dont la seule issue était d'obéir aux préceptes libéraux imposés par les crédateurs internationaux. Aucune alternative viable ne s'offre au Brésil; dès lors, la seule voie de croissance possible est de tenter sa chance dans l'économie libérale mondiale. C'est là un exemple parfait de ce que nous avançons dans ce chapitre: le projet politique réagit à la crise du fordisme et au passage des FTN au post-fordisme et, par ses actions, cherche à créer un environnement mondial propice au développement d'une dynamique reposant sur les acteurs économiques privés.

Passons maintenant à une étude plus poussée de l'acteur économique qui se voit confier le rôle de sortir l'économie mondiale de la crise: les FTN.

## Chapitre 3

### Le positionnement des FTN dans l'économie mondiale

Ce chapitre décrit les activités des FTN dans l'économie mondiale. Étant donné que l'hypothèse postule que les FTN réagissent concrètement à la crise du fordisme, il s'agit ici de démontrer leurs stratégies dans ce contexte, car celles-ci encadrent et définissent le passage au post-fordisme. Cette section démontre la place qu'occupe les FTN à l'intérieur de l'économie mondiale, et cherche à comprendre les conséquences de la mise en place de la production post-fordiste dans leurs activités. Face à un monde qui s'ouvre à elles, comment se positionnent les FTN? Cette question est importante, car, comme le dit l'ONU, "Transnational corporations have become central organizers of economic activities and major actors in shaping the international division of labour" (CNUCED, 1992:1). Effectivement, tel que le démontrera le chapitre 4, les FTN sont les principaux acteurs économiques aujourd'hui de par leur contrôle du tiers du PNB mondial et de toute la production économique de pointe.

#### 3.1 Définition et théorie

Nous présentons d'abord une étude théorique de la question des FTN. L'économie mondiale est dynamique, et la présente période de restructuration fait en sorte que les bouleversements se succèdent de plus en plus rapidement. Dans un tel contexte, le phénomène des FTN demeure difficile à modéliser. Comment définir cet acteur qui commença à prendre forme dès les débuts de la révolution industrielle<sup>12</sup> pour aujourd'hui dominer l'activité économique à l'échelle mondiale. En fait, la grande firme américaine qui émergea immédiatement après la Seconde guerre ne se compare même plus à la FTN actuelle. Il devient alors difficile d'élaborer une théorie qui, sur une

---

<sup>12</sup> Hymer affirme en 1971: "It is in the small workshops, organized by the newly emerging capitalist class, that the forerunners of the modern corporation are to be found." Cité dans Ietto-Gillis 1992: 9.

longue période de temps, définit la FTN, explique ses activités internationales et permet de prévoir ses orientations futures.

En fait, les chercheurs ne s'entendent pas sur la définition de ce qui constitue une FTN. Ahorani, en 1971, en entrevoyait trois grands types de définition, classées selon la structure, les activités (*performance*) ou le comportement.<sup>13</sup> Ceci ne nous rapproche pas d'une véritable définition, communément acceptée. "The overall difficulties in arriving at agreed definitions are compounded by the fact that the various indicators of structure, performance and behaviour are not connected" (Ietto-Gillis, 1992:18). John Dunning, auteur éminent dans le domaine, offre la définition suivante de la FTN: "A multinational or transnational enterprise is an enterprise that engages in foreign direct investment and owns or controls value-adding activities in more than one country" (Dunning, 1993:3). Il rajoute: "An MNE has, therefore, two distinctive features. First, it organizes and coordinates multiple value-adding activities across national boundaries and, second, it internalizes the cross-border markets for the intermediate products arising from these activities. No other institution engages in both cross-border production and transactions" (Dunning, 1993:4). En raison de la relative simplicité de cette définition (par ailleurs adoptée par l'OCDE et la UNCTC), nous la retenons dans le cadre de cette recherche: les FTN sont des firmes actives dans le domaine de l'IDE et présentes au niveau de la production ou de la livraison de services dans plus d'un pays.

La modélisation de la FTN s'est formulée peu de temps après la Seconde guerre mondiale, en cherchant à comprendre les nouvelles stratégies d'internationalisation de la production. En effet, tel que présenté au chapitre 1, les activités des grandes firmes américaines constituaient alors un phénomène nouveau. Les théoriciens cherchaient alors à répondre à la grande question suivante: pourquoi les FTN s'installent-elles à l'étranger plutôt que d'exporter ou de confier la production à des firmes domestiques? Il faut dire que du fait de la croissance rapide des FTN, de

---

<sup>13</sup> Tiré de Ietto-Gillis, 1992:17-18.

leur adaptation constante à l'environnement économique et des changements de stratégie pour contrer les compétiteurs, diverses réponses furent tour à tour données en réponse à cette question, si bien que le modèle de la FTN s'est transformé en parallèle avec l'évolution de la globalisation. Voici un bref portrait de l'évolution de la théorie.

Le point de départ de l'étude théorique des FTN survient lorsque Stephen Hymer distingue les investissements indirects (de portefeuille) des investissements directs (IDE), à cause du contrôle qu'implique ce dernier type.<sup>14</sup> En fait, l'IDE ne constitue pas simplement un transfert de capital, donc un moyen d'obtenir un profit sur un investissement, mais bien un moyen utilisé par une firme pour modifier sa structure opérationnelle et productive par le biais d'un contrôle sur une opération située à l'étranger. Dans sa thèse de doctorat déposée en 1960, Hymer critique l'ancienne théorie qui assimilait les deux formes d'investissements, pour trois raisons.<sup>15</sup> Premièrement, un certain nombre d'imperfections à l'intérieur du marché (le risque, l'incertitude, les taux de change) ne permettaient pas de prédire adéquatement les flux d'IDE à partir des théories sur les investissements de portefeuille. Ensuite, l'IDE impliquait non seulement un échange de capital, mais aussi de ressources comme la technologie et les méthodes de gestion. Enfin, le capital investi sous forme d'IDE ne changeait pas de main au même titre que l'investissement indirect, sa source en gardant le contrôle. Hymer avance alors une réponse à la grande question qui demeure toujours d'actualité.

[Hymer's] argument ran as follows. For firms to own and control foreign value adding facilities they must possess some kind of innovatory, cost, financial or marketing advantages -specific to their ownership- which is sufficient to outweigh the disadvantages they faced in competing with indigenous firms in the country of production. These advantages, which he assumed to be exclusive to the firm owning them (hence the expression ownership advantages), imply the existence of some kind of structural market failure. (Dunning, 1993:69)

---

<sup>14</sup>Étant donné la situation économique de l'époque, telle que présentée au chapitre 1, la théorie de Hymer s'attardait principalement à l'étude de l'IDE de source américaine.

<sup>15</sup>Tiré de Dunning 1993: 69.

D'un point de départ néo-marxiste, Hymer affirme que la théorie classique ne réussit pas à expliquer l'internationalisation des firmes. La compétition n'est pas parfaite, et les FTN profitent de cette situation à l'échelle mondiale.

En 1969, travaillant avec Kindleberger, Hymer rajoute à son étude de l'IDE en notant la concentration des flux non pas à l'intérieur de certains pays, mais plutôt à l'intérieur de secteurs d'activités dans certains pays. Selon Ietto-Gillis, ces deux auteurs arrivent à la conclusion suivante: “direct investment tends to be concentrated in particular industries across various countries rather than in a particular country in various industries, as one might expect if the main determinant were interest rate differentials between countries” (Ietto-Gillis, 1992:87). Effectivement, l'IDE ne cherche pas simplement à faire fructifier un montant de capital de n'importe quelle manière, mais bien à améliorer la capacité productive et la rentabilité à long terme de la FTN. De par sa nouveauté, la théorie de Hymer aura servi à développer un nouveau champ d'étude au sein de l'économie politique, et de servir de base à une série de théories sur les FTN.

Raymond Vernon de Harvard continue sur cette lancée, sans toutefois adopter, comme Hymer, la perspective néo-marxiste. Sa première grande contribution repose moins sur la question de l'IDE que sur le lieu de production choisi par les FTN. Vernon cherche à comprendre les stratégies adoptées par les FTN. À partir de l'idée de *product cycle* (1966), il explique l'expansion prise par les grandes firmes américaines dans la période d'après-guerre en fonction du marché pénétré et du type de produit qui y est fabriqué. “New products, developed first in the US, were exported to Europe once product designs had stabilised. As the technology matured and foreign demand increased, US firms established branch plants to supply foreign demand and the profits from overseas production were used to generate new products” (Eden, 1993:28). Vernon cherche alors à comprendre la dynamique dominante de l'époque, c'est-à-dire l'expansion mondiale prise par les FTN américaines. Avec l'effacement des différences entre les membres de

la Triade et la compétition de plus en plus mondiale, ce modèle a bien sûr perdu de sa signification dans le cas des PI. Il n'en demeure pas moins qu'il est utile de rappeler que l'IDE, autrefois comme aujourd'hui, s'effectue souvent en recherche de marchés. "However, the model is still used to point out the essential market seeking character of FDI, the importance of technology in MNE activities, the flow of (albeit mature) technology from the parent firm to its subsidiaries, the rents that MNEs earn on overseas sales and production, and the substitutability between FDI and trade" (Eden, 1993:29).

Ce sont là les deux grandes premières approches qui se sont attardées à la compréhension de l'IDE et des activités des FTN, et à la prédiction de leur destination. À certains niveaux, les deux grandes écoles de pensée issues de ces auteurs adoptèrent certaines positions communes (Dunning, 1993:73). Par exemple, l'idée de défaillances de marché en tant qu'élément structurant l'organisation des FTN a pris une importance croissante au sein de la théorie des FTN. Par contre, la différence idéologique entre Hymer et Vernon entraîne une perception différente de l'objectif des FTN dans leur internationalisation. "But, whereas Hymer viewed FDI as an aggressive strategy by firms to advance their monopoly power, Vernon and his colleagues perceived it more as a defensive strategy by firms to protect their existing market positions" (Dunning, 1993:73). Encore aujourd'hui, Vernon explique que les FTN agissent principalement en réaction aux autres grands acteurs à l'intérieur de leur secteur d'activité. "Nevertheless, any serious effort to project the behaviour of TNCs in the future will have to recognize that, in many major product and service markets, the players will see themselves as engaged in a campaign against specific adversaries in a global market, with individual decisions being shaped in light of that perception" (Vernon, 1992:30).

Enfin, la dernière grande approche abordée dans cette présentation de l'évolution des théories sur les FTN repose sur les écrits de John Dunning, qui appartient à l'école des *international business studies*. En règle générale, cette école adopte sur cette question une

perspective moins critique qu'en économie-politique, étudiant plutôt la firme en tant qu'institution (Eden, 1993:34). On en vient à ce type d'étude en cherchant principalement à mieux connaître cet acteur économique dominant. Afin de répondre à la grande question posée au début de cette présentation<sup>16</sup>, la théorie éclectique (ou OLI) de Dunning affirme qu'il faut étudier l'interaction entre les avantages inhérents à la firme (O pour *ownership*), ceux reliés à la localisation de l'investissement (L pour *location*) et ceux reliés à l'internalisation (I) de ces avantages au sein d'une même firme, qui peut ainsi outrepasser les défaillances entre les marchés internes.

Ownership advantages are those that are specific to a particular enterprise and that enable it to take advantage of investment opportunities abroad. Locational advantages are those advantages specific to a country which are likely to make it attractive for foreign investors. Internalization advantages are all those benefits that derive from internal markets and that allow firms to bypass external markets and the costs associated with them. (Letto-Gillis, 1992:121)

En fait, Dunning présente ici un élément incontournable en notre époque de libéralisation, c'est-à-dire le lien entre la firme et le pays hôte. Tel que démontré au chapitre 2, de plus en plus de pays cherchent à attirer les FTN chez eux, et, de ce fait, sont disposés à plusieurs concessions pour améliorer les avantages reliés à leur localisation. Les firmes, en fonction de leur structure et de leurs objectifs, cherchent le lieu d'implantation qui les rendra d'avantage concurrentielles. Cet apport de Dunning est important car il permet de comprendre, à l'aide d'une série de critères, ce qui a pu pousser une firme à effectuer tel investissement à tel endroit.

Par contre, la théorie OLI comporte certaines lacunes. Premièrement, elle manque de dynamisme en s'attardant plutôt au résultat qu'à la stratégie qui a mené à l'investissement. En fait, cette théorie mène à comptabiliser une série d'avantages situés au sein de la firme ou du pays d'implantation, sans vraiment définir la stratégie des FTN, c'est-à-dire la conquête de tel marché ou la recherche de tel avantage. Ensuite, étant donné la période actuelle de libéralisation, la question des défaillances du marché perd de sa pertinence lorsque vient le temps d'expliquer les

---

<sup>16</sup>À savoir: pourquoi les FTN s'installent-elles à l'étranger plutôt que d'exporter ou de confier la production à des firmes domestiques?

activités des FTN. S'il y a de moins en moins de ces défaillances, peut-on conclure que la globalisation des activités des FTN s'estompera? Non, car malgré la libéralisation croissante à travers le monde, les activités des FTN ne connaissent pas un refoulement, mais plutôt une expansion.

### Perspective adoptée

Dans le contexte de cette thèse, alors qu'il s'agit de comprendre l'interaction entre le post-fordisme, la libéralisation de l'économie mondiale et le développement des PVD, il faut étudier les stratégies des FTN. Il n'est plus aussi important de poser la question à savoir pourquoi les FTN investissent à l'étranger, car la multinationalisation des grandes firmes est maintenant si courante. Il n'est plus tellement question d'une stratégie de *follow-the-leader* lorsque toutes les firmes d'un oligopole sont présentes dans plusieurs pays. Il était important de présenter les grandes lignes de l'évolution de la théorie des FTN, mais il est aussi important de voir qu'il faut maintenant une nouvelle théorie des FTN. La situation actuelle entraîne de grands bouleversements, alors il est nécessaire de revoir notre vision des activités des FTN. En fait, il ne s'agit plus de décrire la multinationalisation des activités des FTN, mais bien de comprendre pourquoi, et dans quel but, les FTN dirigent leurs investissements dans certains pays et non d'autres.

Les FTN se déplacent soit pour investir un marché, soit pour profiter des ressources situées dans un endroit quelconque. Par contre, à l'heure actuelle, étant donné que le secteur primaire perd de son importance au niveau mondial et que plusieurs secteurs d'activités accordent moins d'importance aux coûts de la main-d'oeuvre dans la production (tel que vu au chapitre 1), l'aspect le plus important dans la décision d'une FTN de procéder à un investissement étranger découle le plus souvent du maintien ou de la conquête d'un marché. La conquête de la plus grande part possible du marché mondial pour leurs produits est ce qui est de plus en plus recherché par les

FTN. Il faut donc chercher de quelle manière elles s'y prennent pour atteindre cet objectif et où elles s'implantent pour y arriver.

Le passage à la production post-fordiste entraîne une variation dans la dynamique prédominante. Depuis l'époque où la théorie de Vernon a fait son apparition, le cycle de vie moyen d'un produit est de plus en plus rapide. Pour rentabiliser le développement continu de nouvelles générations de produits, la connaissance du marché acquiert une importance croissante. Les FTN ne cherchent plus simplement à contrôler le marché actuel, mais aussi à avoir une main mise sur le marché futur.

Over the past several decades, the growing knowledge intensity of production gave rise to a set of contradictory dynamics that increased the costs, risks and uncertainties of knowledge production and intensified competition over market shares. These contradictions, by creating a tension between the need for flexibility and the need for critical mass, pitted economies of scale against economies of scope in research and development, in production and in distribution. For the investor this implied a new calculus that involved not only trade-offs between "internalisation", which increases the inertia of the firm, and the higher transaction costs of arms length relationships, but between short term financial gain and longer term positional advantages; between older governance structures which set uncertainty reduction in opposition to increased flexibility and new institutional forms through which these twin needs could both be met. (Mytelka, 1991:7)

Le post-fordisme remet donc en question l'ancienne dynamique selon laquelle une firme cherchait principalement à recréer un marché interne à l'intérieur de sa structure organisationnelle. Il ne s'agit plus seulement d'être le plus gros producteur dans son secteur d'activité, tel que les déboires d'IBM le démontrent. Aujourd'hui, profitant du marché mondial à sa portée, la FTN investit là où elle peut tirer le plus grand profit de ses installations -et non seulement au niveau monétaire, mais aussi au niveau organisationnel. De plus, elle investit où elle peut profiter d'alliances avec des compétiteurs pour atteindre l'objectif de contrôler le marché futur dans son secteur d'activité. La FTN a besoin d'une plus grande flexibilité pour faire face au marché mondial, son véritable objectif. Elle choisira les lieux d'implantation pour son IDE, ses

usines, ses points de vente, etc, dans ce contexte. Aux yeux des FTN, la Triade élargie, issue du post-fordisme, avec son marché actuel et son marché potentiel de milliards de consommateurs fortunés, demeure pour l'instant le seul marché digne d'effort.

### 3.2 *La nationalité des firmes*

Étant donné le contexte de la globalisation, cette thèse s'attarde très peu à la nationalité des firmes. Cela découle du fait que l'idée de nationalité est de moins en moins pertinente dans le contexte de la globalisation et de la production spécialisée.

De nouveaux réseaux structurent l'entreprise de production personnalisée, et remplacent les vieilles pyramides de l'entreprise de production de masse; ils sont en train de s'étendre sur l'ensemble du globe. De ce fait, il n'y aura plus de firme américaine, britannique, française, japonaise ou allemande; il n'y aura pas davantage de produit fini qui puisse être qualifié d'américain, de britannique, de français, de japonais ou d'allemand. (Reich, 1993:101)

Les réseaux internationaux de production, en effet, nous empêchent maintenant de définir clairement la nationalité de plusieurs produits d'envergure. D'où la difficulté de définir, par exemple, le contenu canadien dans certaines voitures fabriquées pour l'exportation aux États-Unis, ou encore des co-productions cinématographiques. Ce sont là des exemples de la Triade en action.

Il faut comprendre les motivations des FTN comme le résultat de leurs intérêts. Comme le précise Vernon: "Explanations of the behaviour of TNCs which draw on the national origins of the entreprises as a major explanatory variable are rapidly losing their value, to be replaced by an increased emphasis on the characteristics of the product markets in which the entreprises participate" (1992:8). Dans ce contexte, il est plus simple, et plus fructueux, d'aborder la FTN selon ses stratégies, son domaine d'activité et la perception de son environnement. Nous n'affirmons pas que la géographie d'une firme n'est plus significative, bien au contraire. En fait, il

faut maintenant comprendre le pouvoir réduit des frontières au niveau économique, et le fait que la FTN post-fordiste, dans sa quête de flexibilité, cherche principalement à maximiser les avantages que lui procure ses lieux de production.

### 3.3 *La relation FTN / État*

Tout en affirmant que la nationalité des firmes perd une grande part de son importance dans le contexte actuel, nous n'affirmons pas qu'elles vivent au-dessus de toute gouvernance ou qu'elles peuvent se passer de toute intervention gouvernementale. Il s'agit plutôt de croire que les FTN sont maintenant un acteur clé au sein de l'économie politique internationale, et qu'en cette période de reprise économique, elles ont une certaine force de persuasion à l'égard des États. Surtout qu'elles ont de plus en plus l'alternative de déplacer leurs investissements vers d'autres lieux.

Il est évident que les FTN cherchent à bénéficier de la libéralisation qui caractérise à l'heure actuelle la voie empruntée par la majorité des PVD. Ces réformes des politiques économiques internes permettent aux FTN de profiter de nouvelles occasions d'investissements, de pénétrer de nouveaux marchés et d'acquérir d'anciennes entreprises d'État. Les FTN participent à l'intégration de nouveaux pays à l'intérieur de l'économie mondiale, en contribuant à introduire de nouvelles technologies, en participant au développement des ressources humaines, en favorisant la concurrence ainsi que les échanges commerciaux. Comme le dit l'ONU: "En tout état de cause, cette évolution a mis les sociétés transnationales, en tant que principaux protagonistes du marché international, au coeur du développement économique dans un monde où pratiquement tous les pays essaient actuellement de s'intégrer à l'économie mondiale" (CSTN, 5 février 1992:6). La libéralisation qui caractérise à l'heure actuelle la majorité des pays se fait dans l'espoir d'accueillir un nombre croissant de FTN.

Étant activement recherchées par les différents pays, les FTN ont un grand choix de lieux d'implantation pour valoriser leur capital. La Banque mondiale qualifie les facteurs institutionnels suivants comme séducteurs d'investisseurs: une économie ouverte, orientée vers les exportations, où la monnaie est convertible et où un programme de privatisation est en place; les blocs régionaux peuvent aussi servir à rassurer les investisseurs quant à la stabilité de la région et à l'engagement pris en faveur de la libéralisation (Pfeffermann et Madarassy, 1992). Ce dernier élément démontre l'importance de la proximité géographique et des réseaux de production dans le contexte post-fordiste. D'autres éléments seraient aussi à rajouter, tels la main-d'oeuvre qualifiée, les avantages fiscaux et légaux, la présence d'un marché de consommateurs fortunés, *et cetera*.

La lutte entre pays pour attirer les FTN crée une toute nouvelle forme de diplomatie à l'échelle mondiale, entre les gouvernements et les firmes. "[The competition among states for world market shares] is forcing states to bargain with foreign firms to locate their operations within the territory of the state, and with national firms not to leave home, at least not entirely" (Strange, 1994:107). Et bien que leur piètre situation économique et la coercition d'organismes internationaux aient été à la source de la libéralisation dans un grand nombre de PVD, Susan Strange affirme qu'un retour en arrière n'est pas à prévoir, même avec une disparition de cette coercition. Plutôt, le changement d'attitude dans ces pays serait permanent, et indispensable à la poursuite de la globalisation. La relation État / FTN existera donc à long terme.

The reason for thinking that the change in attitude of LDC governments is a permanent one are to be found in the structural analysis of change in the international political economy. The key changes in global structures have been in what I have called the "Production Structure" and the "Financial Structure". In production -the ways, in brief, that wealth is produced- we have all witnessed the key phenomenon: the accelerating rate of technological change. [...] The self-evident result is that resource-based, manufacturing and service enterprises have all discovered that this accelerating rate of change does not give them sufficient time to recoup in profits *derived solely from local, national markets* the costs of developing and/or installing new products or new processes. To keep up with their competitors, who may already be transnational corporations, they are obliged to sell on several national markets at once. [...]

But in order to sell in several national markets and to sell with some confidence that trade barriers would not be suddenly and unexpectedly raised against them -TNCs found it prudent (as well as cheaper in many cases) to produce as well as sell locally; thus, the outside-in explanation of the accelerated trend towards the globalisation of production. [...]

The other structural change has been in the international financial system: the integration of capital markets into one, worldwide market for savings and credit. Partial and incomplete as it may be, this integration means that the TNCs enjoy far greater possibilities than smaller local concerns of raising money wherever they operate. (Strange, 1991:248)

Strange affirme donc que le contexte mondial et l'évolution de l'économie politique expliquent les stratégies des firmes. La globalisation de la production et de la finance existe grâce à l'évolution technologique et s'adapte aux structures mises en place par les gouvernements et les firmes. De plus, les FTN orientent leurs activités en fonction des marchés internationaux qu'elles tentent de conquérir. Par contre, ceci n'explique pas la déclaration de Strange à l'effet que les politiques de libéralisation adoptées dans les PVD sont permanentes. Encore là, la réponse repose dans les changements structurels associés au développement technologique.

With my co-author, John Stopford of the London Business School, I have therefore come to the conclusion that it is structural change that has driven the developing countries into the arms of the TNCs and that the same structural change has driven the TNCs into the arms of developing countries' governments. Since the structural changes we have tried to describe are, broadly speaking, irreversible, the shift in government attitudes to FOFs are unlikely to change even if their difficulties with foreign debt were to be resolved. (1991:248)

Il est ainsi présenté que la globalisation constitue une évolution à sens unique. De plus, une forme de coercition était à la base de la libéralisation entreprise dans les PVD, mais elle pourrait perdre de son importance à long terme. Dans ce contexte, la place des FTN est effectivement garantie, leur rôle au sein de l'économie mondiale étant crucial. En fait, par cette analyse, on peut conclure que les FTN conserveront leur place de choix dans l'économie mondiale de demain. Et les États seront là eux aussi.

### 3.4 *Les FTN dans les PVD*

Le meilleur indicateur de l'expansion des activités des FTN sont les flux d'IDE. Tel que nous le verrons au chapitre 4, certains PVD (surtout les “économies dynamiques d'Asie”) connaissent à l'heure actuelle une croissance importante d'entrée d'IDE. Par contre, le type d'investissement effectué par les FTN dans les PVD diffère de celui effectué dans les PI. Ainsi, la proportion de filiales étrangères de FTN qu'accueillent les PVD est plus élevée que leur part des entrées d'IDE. “Cela pourrait s'expliquer par les différences de volume des investissements en fonction du nombre de filiales étrangères selon qu'il s'agit de pays développés ou en développement car, en général, le volume des investissements est relativement plus important dans les pays développés que dans les pays en développement” (CSTN, 11 mars 1994a:15). Ainsi, les activités entreprises par les FTN dans les PVD sont différentes de celles entreprises dans les PI. La DIT existe toujours, alors que le coeur et le cerveau des FTN résident en grande partie dans les PI, et que les activités entreprises dans les PVD sont d'un autre type, le plus souvent manuel. Certains signent pointent vers une diminution de ces différences, mais la transition se fera graduellement si tel est le cas, et elle sera surtout vécue dans les PVD plus avancés.

Près du tiers des emplois fournis dans les PVD par les FTN le sont dans le cadre de zones d'exportation (une étude plus complète de ces zones est fournie au chapitre 4). Par rapport à la population totale, la part des emplois fournis par les FTN dans les PVD demeure toujours relativement faible, soit rarement plus de 2% de la population active (CSTN, 11 mars 1994b:24).

In most developing countries, the direct impact [of TNC employment] is virtually inconsequential in light of the large numbers of poor who, often rural and either unemployed or underemployed, have little if any prospect to work for a foreign affiliate. However, this estimate conceals significant disparities between and within countries. Over the 1980s and early 1990s, for example, a number of Asian countries with dynamic economies, as well as a few other countries such as Mexico and Jamaica, have attracted considerable FDI and have become fully integrated into the

international division of labour, with significant benefits in term of the direct and indirect generation of new jobs. (CSTN, 11 mars 1994b:24)

La concentration au niveau des flux d'IDE entraîne une polarisation du développement économique entre les PVD plus et moins avancés.

Une question importante dans le cas des zones d'exportation consiste à voir quel type de firme y investit. Effectivement, ces zones sont mises en place dans l'espoir d'attirer les FTN, qui sont elles-mêmes vues comme étant la source du développement. Toutefois, l'ONU affirmait en 1988 -tout en mentionnant que ces données n'étaient pas prouvées scientifiquement- que les FTN les plus présentes dans ces zones étaient relativement inexpérimentées, et provenaient plus souvent qu'autrement d'Asie.

[A] pattern which seems to be emerging is that a very important share of the large foreign MNEs [in EPZs] are of Japanese origin, rather than of European or American origin. This would tend to substantiate the hypothesis that EPZs, because of their relatively risk free environment and the infrastructural support they can offer to foreign investors, will tend to attract relatively inexperienced multinationals, rather than the well seasoned global corporations: Japanese firms, for reasons which are both historical and cultural, generally have, all other things being equal, somewhat less experience than their European or American counterparts in managing large-scale production facilities in a foreign environment. (ONU et OIT, 1988:30)

En fait, les grandes FTN américaines et européennes se sont pour la plupart abstenues d'investir dans ces zones. Leur stratégie demeure axée sur la conquête de marchés.

Perhaps the most important factor accounting for the relatively small presence of major European and American MNEs in the EPZs of developing countries and areas is that the great majority of these firms had already become multinational long before the first EPZs were set up in the 1960s and 1970s. Furthermore, the expansion of their manufacturing facilities abroad appears to be determined primarily by their overall market strategy, and notably the size and rate of growth of key foreign markets, rather than merely by production costs. (ONU et OIT, 1988:30)

Cette analyse des zones d'exportation révèle certains bienfaits, mais aussi certaines limites. Il ne faut pas compter sur elles pour attirer les grandes FTN de ce monde, qui voient plus loin que les coûts de production lorsqu'elles décident de leurs lieux d'implantation. En fait, ces zones peuvent attirer certaines grandes FTN japonaises, mais surtout de plus petites FTN actives dans le secteur

manufacturier. Les autres FTN recherchent avant tout un marché de consommateurs pour écouler leur production. Malheureusement, ces zones ne sont pas à la source d'un tel marché, de par le faible pourcentage de la population totale qui y travaille et les structures de rémunération plutôt faibles.

### *3.5 Le développement technologique*

La question de la technologie, cruciale au développement économique, est à considérer dans le cadre des FTN. Ces firmes sont aujourd'hui parmi les plus grands “développeurs” de technologie, ayant pris contrôle d'une portion croissante des efforts de recherche et de développement, aux dépens des activités de recherche financées par l'État. “Depuis le début des années 70, la substitution croissante du financement privé au financement public a constitué un changement structurel majeur dans le financement de la R & D. [...] Aujourd'hui [1989], dans la plupart des pays [de l'OCDE], environ la moitié des dépenses de R & D recensées sont financées par les entreprises. [...] Globalement, le déplacement vers le secteur des entreprises continue à être significatif” (OCDE, 1992b:33-34). La recherche et le développement de nouvelles technologies, étant maintenant entrepris en grande part par les FTN, vise de plus en plus un objectif de commercialisation.

La tableau qui suit illustre bien à quel point le secteur privé occupe une part importante dans le développement technologique. De plus, la tendance au cours des dernières années dans les PI entraîne à bien des égards une plus faible démarcation entre les secteurs public, privé et universitaire. Ainsi, la participation du privé à l'heure actuelle pourrait être encore plus importante que ne le démontre le graphique suivant.

Tableau 3.1: Budget de R &amp; D de quelques organismes très importants en 1989

États-Unis (en millions de \$)

| Agences gouvernementales |         | Firmes privées |        | Universités et collèges |       |
|--------------------------|---------|----------------|--------|-------------------------|-------|
| Dép. de la Défense       | 38076.2 | General Motors | 5247.5 | John Hopkins            | 648.4 |
| Dép. de la Santé         | 7981.4  | IBM            | 5201   | MIT                     | 287.2 |
| Dép. de l'Énergie        | 6065.6  | Ford           | 3167   | Cornell                 | 286.7 |
| NASA                     | 5913    | AT&T           | 2652   | Stanford                | 286   |
| NSF                      | 1724    | Digital Equip. | 1525.1 | Wisconsin               | 286   |
| Dép. de l'Agriculture    | 1127.5  | DuPont         | 1387   | Michigan                | 281   |
| Dép. de l'Intérieur      | 479.8   | GE             | 1334   | Minnesota               | 258.6 |

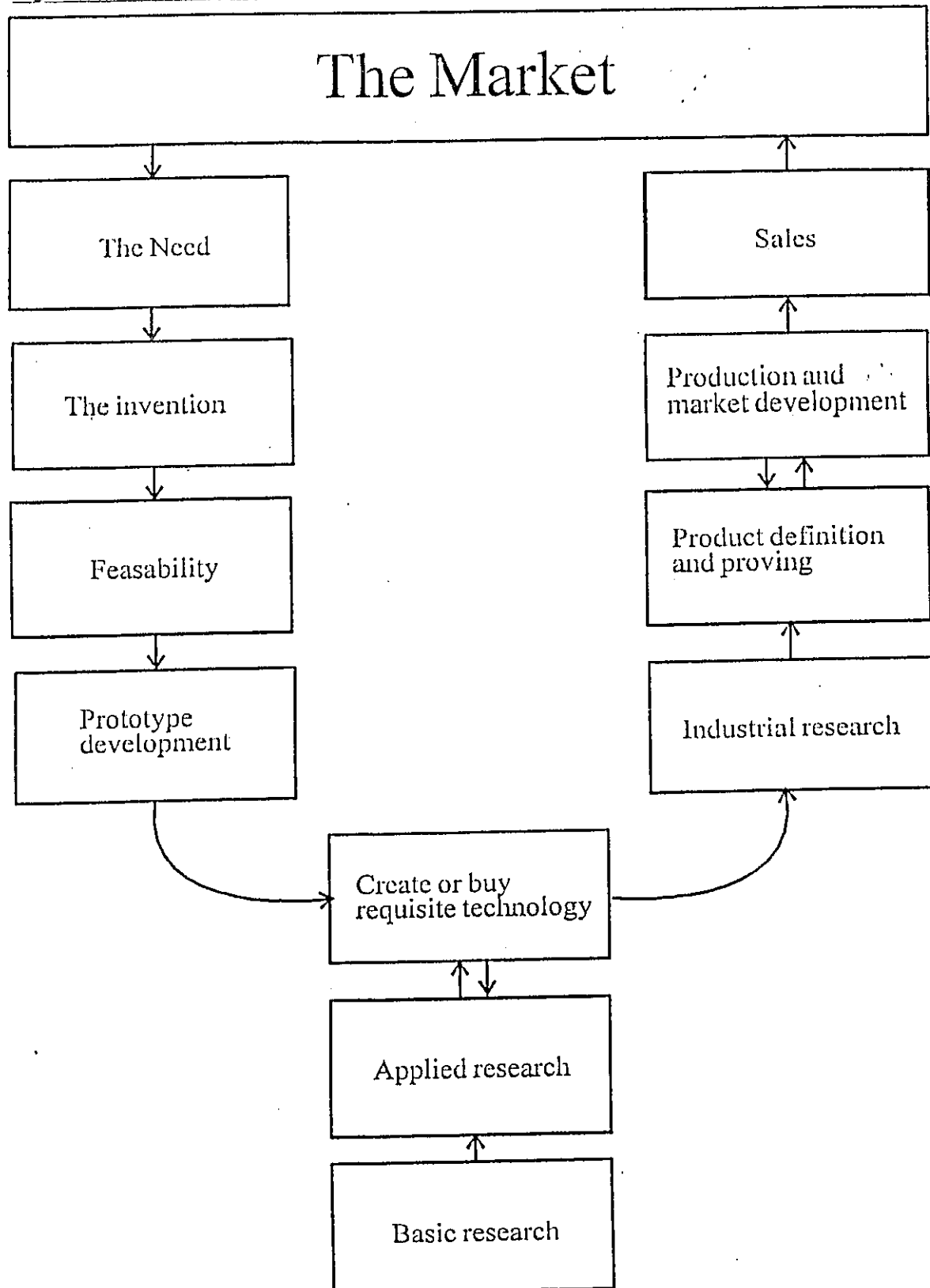
Source: (OCDE, 1992b:33)

Il faut de plus mentionner que la plus grande partie du développement technologique s'effectue toujours dans les PI. "There are only 12 countries that are involved in overseas research by the leading 500 firms" (Casson *et al*, 1992:180). Ces pays sont les États-Unis, le Canada, l'Angleterre, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, la Suède, la Suisse, le Japon et l'Australie.

Cette prise en main d'une part importante du développement technologique par les acteurs privés fait en sorte que la recherche et le développement (R & D) s'oriente aujourd'hui selon les besoins du marché. Blackwell et Eilon (1991) présentent deux modèles du développement technologique. Le premier, appelé *linear model*<sup>17</sup>, est maintenant dépassé; il affirmait que le développement technologique est simplement linéaire, suivant la démarche suivante: "Basic research, Applied research, Experimental development, Product design and proving, Production, Sales". À l'opposé, ce que Blackwell et Eilon nomment le *market model*<sup>18</sup>, beaucoup plus intéressant dans le cadre de cette thèse, propose que le développement technologique prend source et se termine au niveau du marché (voir la Figure 3.1 à la page suivante). De fait, ce modèle démontre le lien direct entre la conquête d'un marché et les activités des FTN. Le point de départ consiste en la connaissance du marché, alors que l'on cherche à combler, ou créer, un besoin. La création du produit se fait dans ce but. De plus, la fin du cycle se trouve aussi dans le

<sup>17</sup>Page 5.<sup>18</sup>Page 9.

Figure 3.1: Le développement technologique, selon Blackwell et Eilon



marché, alors que l'on tente de rentabiliser les développements technologiques. Dès lors, aux yeux de ce modèle, la technologie est mise au service de la commercialisation. C'est là une idée cruciale, qui démontre bien l'évolution des activités de recherche, maintenant entreprises en grande partie par les FTN et qui visent de plus en plus à conquérir un marché spécifique par le biais de leurs découvertes.

L'évolution technologique en soi constitue un moteur important de la globalisation, car elle force les acteurs économiques à sortir de leur simple marché national, la compétition économique étant maintenant mondiale.

The accelerating pace of technological change has enhanced the capacity of successful producers to supply the market with new products and/or to make them with new materials or new processes. At the same time, product and process life-times have shortened, sometimes dramatically. Meanwhile, the costs to the firm of investment in research and development -and therefore innovation- have risen. The result is that all sorts of firms that were until recently comfortably ensconced in their home markets have been forced, whether they like it or not, to seek additional markets abroad to gain the profits necessary to amortize their investments in time to stay up with the competition when the next technological advance comes along. (Strange, 1994:104)

Toute cette évolution fait en sorte que les FTN ont un rôle de plus en plus important à jouer dans le développement des PVD. "Dans la mesure où la technologie est le moteur de la croissance, la croissance et le développement des pays en développement dépendent pour une large part des divers liens établis avec les FTN, avec ou sans participation au capital social, leur permettant d'accéder à ces technologies" (CSTN, 11 février 1992:21). Ce contrôle technologique constitue un atout pour les FTN qui cherchent à obtenir les meilleures conditions d'implantation pour faire fructifier leurs investissements. De plus, les FTN cherchent toujours à garder le contrôle sur leurs innovations technologiques, maintenant de fait l'avantage que celles-ci leur procurent. Comme le dit l'ONU, les FTN préfèrent "approvisionner leurs marchés extérieurs au moyen d'IDE non seulement afin de tirer le meilleur parti de cet avantage, mais encore pour garder le contrôle sur leur technologie" (CSTN, 11 février 1992:11). Les transferts de technologie

entre les FTN et les PVD n'ont pas encore eu lieu à un point tel que ces derniers pourraient envisager une participation à part égale à l'économie mondiale.

### 3.6 *Les alliances stratégiques*

L'importance croissante des FTN dans l'économie mondiale soulève la question du renforcement des liens structurels entre les firmes. La complexité technologique croissante, telle qu'expliquée ci-dessus, constitue une des causes principales des alliances stratégiques. De façon générale, on peut dire que les années 80 ont été celles des grandes fusions et acquisitions<sup>19</sup>, alors que les années 90 s'avèrent être celles des alliances stratégiques entre firmes. "La précipitation de la mondialisation des phénomènes dans les années 80 a fait ressortir les limites du processus le plus utilisé d'expansion des entreprises: l'acquisition. [...] Les années 90 connaissent le développement d'une autre forme, moins binaire, de poursuite de l'accroissement ou de renforcement des parts de marché: les alliances stratégiques globales" (Collins et Doorley, 1992:5). L'évolution la plus importante dans le domaine des alliances, c'est qu'auparavant elles servaient principalement à pénétrer dans de nouveaux marchés, et ce surtout dans le tiers-monde. Aujourd'hui, toutefois, la situation a évolué, et les alliances se font de plus en plus (90%) entre les firmes des PI (*The Economist*, 27 mars 1993:14). Ceci s'insère très bien dans la dynamique post-fordiste et la théorie des FTN qui ont été présentées plus tôt, car l'objectif des FTN est d'accroître leur flexibilité dans la production et leur capacité de répondre rapidement aux besoins du marché.

L'objectif des alliances est d'accroître la compétitivité d'une firme donnée dans le contexte de l'évolution actuelle de l'économie mondiale. Les alliances représentent de plus en plus un transfert ou un partage de savoir-faire et d'information, plutôt qu'un partage de capital. C'est que la connaissance et la technologie contribuent énormément à la force d'une firme. Avec les évolutions rapides dans ces domaines, il devient de plus en plus difficile pour une firme de

---

<sup>19</sup>Voir les données au niveau des flux d'IDE au chapitre 4.

posséder une pleine connaissance dans des domaines variés. C'est alors que les alliances entrent en jeu, permettant à différentes firmes d'allier leur technologie à la création ou à l'amélioration d'un produit. C'est ainsi que les alliances se font principalement dans des secteurs d'activités très complexes.

Alliances are common in many industries, but they are especially prevalent in information technology, biotechnology, automobiles and new materials industries. Essentially, these are industries that are characterized by high entry costs, scale economies, rapidly changing technologies and substantial operating risks. [...] Thus, one of the most distinctive features of the new pattern of corporate strategies involves the increased use of cooperative arrangements between firms -transnational and domestic, large and small, public and private- to speed up market entry, gain access to technologies and share financial costs and risks. (CNUCED, 1994:140)

Il faut toutefois comprendre que ces alliances, tout en aidant les firmes concernées à se parer aux défis de la compétitivité internationale, entraînent aussi, à bien des égards, une concentration des connaissances au sein d'un faible nombre de firmes. Cette tendance s'effectue aux dépens des petites firmes, par exemple celles qui sont situées dans les PVD, qui ne peuvent avoir accès à ces connaissances. La technologie est peut-être efficace, mais il faut y avoir accès pour en profiter.

Les accords interentreprises entre les plus grandes firmes mondiales dans des branches ou des groupes de produits essentiels, comme leurs conséquences pour les systèmes nationaux d'innovation, doivent être analysés dans le contexte de la tendance actuelle vers des degrés élevés de concentration mondiale. Il est nécessaire d'examiner ces alliances industrielles entre des entreprises, par ailleurs concurrentes, au regard de leurs effets sur les barrières à l'entrée et sur l'accès à la technologie pour les autres firmes. (OCDE, 1992b:251)

### *3.7 Bref retour sur le lien entre le post-fordisme et les FTN*

Revenons à la question du lien entre le post-fordisme et les FTN pour bien établir le rapport entre le premier et le troisième chapitre de cette thèse. Premièrement, le post-fordisme constitue une réaction des FTN à l'effondrement du marché mondial sous le régime de production fordiste. Tel qu'affirmé au premier chapitre, ce marché avait acquis une flexibilité dommageable, que les

FTN ont contournée par leur passage à la production post-fordiste. Ainsi, tel que vu dans la présentation théorique des FTN en début de chapitre, la conquête du marché mondial demeure l'objectif principal des FTN, mais pour ce faire, celles-ci doivent avoir la main mise du marché futur. Cela fait en sorte que les firmes profitent d'alliances avec d'autres FTN pour mieux se positionner. De même, le développement technologique acquiert une importance croissante dans le cadre du post-fordisme, car la durée de vie des produits diminue. Dans un tel contexte de besoin de flexibilité et d'une rapide évolution du système, la Triade élargie possède une réelle importance car elle répond aux besoins des FTN: flexibilité accrue et présence d'un marché de consommateurs. Par contre, les coûts de main-d'oeuvre de même que les matières premières perdent de leur attrait pour de nombreuses FTN dans ce contexte, défavorisant un grand nombre de PVD.

Ce chapitre a démontré la réaction des FTN à la crise du fordisme; ce thème sera repris au dernier chapitre, après avoir étudié au chapitre 4 certaines conséquences pratiques des questions vues dans ce chapitre et au précédent.

## Chapitre 4

### Expressions concrètes de la dynamique post-fordiste

Ce chapitre explore les conséquences de la réaction des FTN à la crise du fordisme et du projet politique qui a été mis en place dans la même foulée. Ce chapitre rassemble la majorité des aspects quantitatifs de cette thèse de même que certaines expressions concrètes des activités des FTN et des acteurs politiques dominants de l'économie mondiale. Il confirme certaines tendances qui ont été annoncées dans les chapitres précédants, tout en illustrant plus clairement certaines facettes de la dynamique déjà présentée. Il démontre la force économique des FTN, pour ensuite décrire clairement les flux d'IDE et d'aide internationale à l'heure actuelle. Le tout est suivi d'un bref retour aux questions de technologie et des zones d'exportation.

#### 4.1 *Les FTN aujourd'hui*

Il y a aujourd'hui 37 000 FTN dans le monde, dont les sièges sont sociaux situés à 90% dans les PI, et approximativement 170 000 filiales réparties dans le monde entier. L'ONU affirme que les FTN contrôlent environ un tiers de la production mondiale (CNUCED, 1994:135). Seulement quelques centaines de ces FTN sont plus grosses que toutes les autres rassemblées: la part du PNB global des 200 plus grosses firmes se situe à 26.8% (Clairmont et Cavanagh, 1994:27). De plus, "10 transnationales, à elles seules, accaparent 34.8 milliards de dollars de profit annuels, soit presque autant que le total des 190 suivantes (38.6 milliards)" (Clairmont et Cavanagh, 1994:27). La croissance rapide des IDE dans les années 80 est représentative de l'importance grandissante de ces firmes dans l'économie mondiale, alors que le volume d'IDE a plus que quadruplé entre 1980 et 1993, passant de 500 à 2 200 milliards de dollars (CSTN, 11 mars 1994a:10). La transnationalité des firmes dépend de la proportion de leurs avoirs situés à l'étranger. Cette proportion se situait à 40% chez les 100 plus grosses FTN en 1991, et à 54% dans les 10 plus grosses (CSTN, 11 mars 1994a:18). Compte tenu de leurs domaines d'activités, il n'est pas

difficile d'affirmer que les FTN contrôlent la majorité de la production de grande envergure à l'échelle mondiale, surtout lorsqu'on élimine les activités de subsistance alimentaire dans les PVD.

Par contre, une telle suprématie au niveau de la production mondiale ne fait pas des FTN les employeurs d'une proportion importante de la main-d'oeuvre mondiale. L'ONU calcule qu'elles emploient environ 73 millions de personnes à l'échelle mondiale, dont seulement 12 millions dans les PVD (CNUCED, 1994:163). "Almost two-thirds of employment in TNCs is accounted for by parent companies' operations at home, primarily in developed countries, and, of the remainder, two-thirds is in their foreign affiliates in the developed host countries" (CNUCED, 1994:177). Il est même possible d'affirmer que la plus récente vague d'IDE n'a pas mené à une croissance parallèle du nombre d'employés à l'oeuvre dans les FTN. "[During] the past decade, the number of persons directly employed by TNCs (that is, parent companies and their affiliates) has increased much more slowly than the nominal value of FDI flows and stock" (CNUCED, 1994:174). Les "rationalisations" récentes dans les FTN n'ont pas aidé cette cause. "Ces dix dernières années, les 500 plus grosses entreprises mondiales ont licencié 400 000 salariés par an en moyenne", affirment Clairmont et Cavanagh (1994:27). Il est par contre possible de rajouter, comme le fait l'ONU, que les emplois générés par les FTN sont, tout comme le secteur d'activité, souvent situés au plus haut niveau de l'échelle, tant dans les FI que les PVD. En effet, de quelle autre manière pourrait-on justifier que 73 millions de personnes génèrent environ 30% du PNB mondial. Les FTN sont d'immenses entreprises, dont la force économique ne doit pas être sous-estimée. "[Total] employment in TNCs constitutes about one-fifth of paid employment in non-agricultural activities in developed and developing countries. Moreover, TNC workers belong to the core workforce in modern, technologically advanced activities in manufacturing and services" (CSTN, 11 mars 1994b:5). De plus, l'ONU estime qu'un ou deux emplois indirects découlent de chaque emploi direct dans une FTN.

#### 4.2 *L'investissement direct étranger: définition*

L'IDE étant, aux yeux de l'idéologie dominante, le type de capital menant le plus les PVD à une intégration à l'économie mondiale, c'est à cette question que ce chapitre s'attarde premièrement. L'OCDE définit l'IDE comme suit: "le capital investi en vue d'établir des liens économiques durables avec une entreprise et d'exercer une influence réelle sur les opérations de cette entreprise" (OCDE, 1992a:11). L'étude de l'IDE permet de saisir quantitativement l'étendue des activités trans-frontalières des FTN, et ainsi de dresser un portrait de l'évolution de ces activités entre les différents pays. "The principal measure of annual changes in the cross-border investment activities of TNCs is FDI flows. As long as such flows remain positive, even if they decline from year to year, they mark the expansion of TNC activities" (CNUCED, 1994:9). En effet, les FTN sont la principale source d'IDE, qu'elles utilisent comme moyen pour pénétrer de nouveaux marchés, pour délocaliser leur production, pour profiter des ressources d'autres pays, etc. Le lien entre l'IDE et les FTN, tel qu'annoncé aux chapitres 2 et 3, est bien étroit.

#### 4.3 *Du fordisme au post-fordisme: évolution des flux d'IDE*

L'évolution de l'économie mondiale, dont nous avons démontré la dynamique principale au premier chapitre, se reflète dans les flux d'IDE. Le type de production adopté de façon majoritaire par les FTN se reflète dans les flux d'IDE à l'échelle mondiale. Il faut étudier l'IDE dans le contexte de la stratégie des FTN, la décision d'investir ou non découlant d'un processus décisionnel prenant source au sein de la firme. Il s'agit donc d'analyser les contextes économiques mondial et locaux pour comprendre les flux d'IDE, car les FTN les jugent et effectuent un choix en conséquence. Les agents privés affectent collectivement la conjoncture économique, mais c'est individuellement qu'ils y réagissent.

Durant les années 50 et 60, à l'apogée du fordisme, les flux d'IDE connaissent une longue période de croissance: "Dans les années 50 et 60, période de croissance ininterrompue, les flux d'IDE ont progressé à peu près deux fois plus que la croissance de l'économie mondiale" (OCDE, 1992a:12). À l'époque, l'IDE se trouve en grande partie sous l'égide des FTN manufacturières américaines, alors que l'expansion du fordisme se fait principalement dans les PI à partir des États-Unis.

Just as remarkable as the growth of trade [in the 50s and 60s] was the growth of foreign direct investment, led by the spectacular rise of US multinational corporations. [...] And whereas a significant portion of the 19th-century investment had gone into export-oriented raw-materials production and related infrastructure in less-developed economies, in the 1950s and 1960s some three-quarters of global FDI -much of it by US manufacturing firms- was in developed countries, mostly Europe and Canada. Whether in developed or developing countries -Latin America also received a significant amount of manufacturing FDI- that manufacturing investment was mostly in production to serve the local market of the country (or region, in the case of Europe) that hosted the investment. (Oman, 1994:44)

Les années 70 ont entraîné un recul de l'IDE à cause de la crise du fordisme qui causait de grandes perturbations au sein de l'économie mondiale. "Les investissements à l'étranger se sont ralentis durant la majeure partie des années 70, car l'activité économique a été réduite par les deux chocs pétroliers et par la récession mondiale" (OCDE, 1992a:12). Des investissements ont tout de même été effectués dans les PVD dans les années 70, servant principalement à créer des filiales manufacturières dans certains pays, et particulièrement dans les NPI (tel que vu au chapitre 1). En effet, les exportations de ces pays vers les PI ont passablement augmenté durant cette période.

Pendant les années 80, l'IDE prend une plus grande importance dans la stratégie de nombreuses firmes qui décident de prendre position fixe à l'extérieur de leur pays d'origine. "[Le] taux de croissance de l'investissement direct dans les années 80 a été beaucoup plus élevé que celui du commerce mondial ou de l'investissement intérieur, et au total, en moyenne annuelle, les flux d'investissements à l'étranger ont pratiquement doublé par rapport au niveau des années 70"

(OCDE, 1992a:12). L'OCDE présente les éléments suivants comme certaines des causes de cette hausse des IDE pendant les années 80: la reprise économique, la formation de la Communauté économique européenne (CEE), l'internationalisation rapide de nombreuses entreprises et la libéralisation accrue dans un grand nombre de pays. La croissance de l'IDE se fait alors principalement au sein des PI. "Les pays en développement ont accueilli une moindre proportion des IDE dans les années 80. Bien que les entrées annuelles moyennes dans les pays en développement aient presque doublé pendant cette période, leur part dans le total mondial est revenue de 25 à 19 pour cent" (OCDE, 1992a:11). Cette baisse de l'IDE constitue certainement un des facteurs explicatifs du déclin relatif des PVD au sein de la structure productive de l'économie mondiale.

En 1980, la part des 102 pays les plus pauvres de la terre ne représentaient que 7,9% de l'ensemble des exportations de produits manufacturés dans le monde, et 9% des importations. Dix années plus tard seulement, ces chiffres tombaient à 1,4% et 4,9% respectivement. Inversement, la part des trois régions de la Triade s'est accrue de 54,8% à 60% pour ce qui est des exportations, et elle est passée de 59,5% à 63,8% dans le cas des importations. (Groupe de Lisbonne, 1995:135)

Pour expliquer la croissance de l'IDE dans les années 80, alors que les États-Unis en sont les principaux récipiendaires, il faut noter la vague d'acquisitions et de fusions. De fait, tout IDE ne mène pas nécessairement à un investissement productif ni à la création de nouvelles unités de production. Aussi, une part importante des flux d'IDE à cette époque repose sur les programmes de privatisation à travers le monde, qui ajoutent des fonds dans les coffres du gouvernements mais n'impliquent pas nécessairement une croissance des capacités productives d'un pays. Les privatisations ont quintuplé au niveau mondial entre 1985 et 1990, la valeur des entreprises ainsi vendues atteignant 185 milliards \$ à la fin des années 80 (CNUCED, 1992:7). Le *World Investment Report* (CNUCED, 1994:26) note qu'il y a eu 400 privatisations de moyennes et grandes entreprises dans les PVD entre 1988 et 1992, générant 49 milliards \$ US en revenu, dont 8.7 milliards \$ en IDE.

Ce n'est qu'en 1991 qu'on enregistre le premier ralentissement des flux d'IDE depuis 1982, baisse "essentiellement due à une récession économique qui a conduit à une contraction importante des flux en provenance du Japon et, dans une moindre mesure, d'Europe occidentale" (CSTN, 3 mars 1993:5). Quand même, dans ce contexte de récession, l'IDE est demeuré un des instruments privilégiés d'action des FTN. "[L'importance] des activités des FTN dans l'économie mondiale, comme source d'additions nettes au stock mondial d'IDE, a continué à grandir, et le rythme de croissance de ces flux a été plus rapide que celui des exportations, de la production intérieure et de l'investissement intérieur" (CSTN, 3 mars 1993:50).

La plus récente récession a entraîné une baisse des sorties d'IDE au niveau mondial. Après des sorties de 232 milliards \$ US en 1990, le total est tombé jusqu'à 171 milliards en 1992, avant de monter à 195 en 1993 (CNUCED, 1994:12). Au-delà de la faible croissance dans les PI, d'autres éléments ont affecté cette baisse des flux d'IDE.

A period of slow growth, especially when it coincides with structural problems, tends to decrease profits and therefore limits possibilities of self financing and, in turn, the capability of TNCs to engage in FDI expansion. Instead of undertaking new investments, TNCs engage in internal restructuring with the objective of lowering costs and raising efficiency, the implementation of which becomes more imperative during recessions. (CNUCED, 1994:19)

Le passage au post-fordisme, entraînant à bien des niveaux cette restructuration, s'exprime dans les tendances récentes des flux d'IDE. Il faut donc considérer l'étude de l'économie mondiale du premier chapitre pour comprendre adéquatement la dynamique en jeu. La nécessité de revoir de fond en comble la structure organisationnelle de chaque FTN a entraîné dans bien des cas une restructuration qui se reflète dans les flux d'IDE. À bien des niveaux, la compétitivité des firmes dépendait premièrement d'un renouveau organisationnel, qui s'effectuait sur la base d'une diminution de la taille de la firme et d'une nouvelle utilisation de la technologie, afin d'éliminer les embûches à la spécialisation et à la flexibilité.

Parallèlement, un nouveau dynamisme des flux d'IDE faisait surface dans les PVD, avec comme objectif la consolidation des réseaux de production des FTN. Effectivement, la situation la plus intéressante au niveau des flux d'IDE au cours de la présente décennie est la croissance soutenue de la part reçue par un certain nombre de PVD, malgré le ralentissement au niveau mondial. Si la tendance se maintient, les années 90 pourraient se démarquer considérablement des années 80 au niveau de la proportion d'IDE dirigée vers les PVD. L'ensemble des PVD a été l'hôte de 24% des entrées mondiales d'IDE en 1991, de 32% en 1992 et de 41% en 1993 (CNUCED, 1994:12). Étant donné que les FTN des PI sont toujours à la source de 95% (en 1992) des IDE, on peut donc clairement discerner une tendance selon laquelle l'investissement productif s'oriente de plus en plus dans un nombre de PVD plus avancés. Cela révèle certainement une stratégie précise des FTN, qui profitent d'un nombre croissant de PVD libéralisant leur économie. La mobilité du capital dépend donc partiellement de sa liberté de mouvement, liberté en pleine expansion à l'heure actuelle (tel que vu au chapitre 2). Ceci ne pouvait avoir que des conséquences sur les entrées d'IDE dans les PI, dont le pourcentage au niveau mondial est passé de 74% en 1991 à 56% en 1993. Avec de nouvelles opportunités qui s'annoncent dans certains PVD et la fragile reprise dans la Triade, les flux d'IDE adoptent de nouvelles directions à l'heure actuelle. La dynamique post-fordiste est effectivement représentée dans les flux d'IDE des dernières années, alors que nous pouvons y voir la restructuration des activités productives, la croissance des alliances aux dépens des acquisitions et l'importance accrue de la proximité géographique.

Enfin, les sorties des PVD ont connu une hausse en 1992, revenant au niveau de 9 milliards atteint en 1989 et 1990. Mais "près de 90% de ces sorties sont toutefois à mettre sur le compte des quatre NPI d'Asie et de la Chine" (CSTN, 11 mars 1994a:10).

#### 4.4 *L'investissement direct étranger: concentration*

L'IDE a tendance à se concentrer dans certains endroits bien précis. Par exemple, pendant les années 80, la destination de choix de l'IDE était les États-Unis, alors qu'aujourd'hui ce sont les PVD plus avancés. Mais en fait, les entrées d'IDE dans les PVD représentent non pas une importante infusion de capital pour tous, mais plutôt des situations bénéfiques pour certains pays et moins reluisantes, pour ne pas dire désastreuses, pour d'autres. C'est là une tendance à long terme des flux d'IDE à l'intention des PVD.

The flows of FDI into developing countries have been unevenly distributed, not only among regions but also, and even more so, among individual countries; in the years between 1981 and 1992, the ten largest host developing countries consistently absorbed between 66 and 81 per cent of total flows into developing countries. The composition of the ten countries has also been relatively stable over that period. (CNUCED, 1994:13-15)

En 1992, ces dix pays étaient la Chine, Singapour, le Mexique, la Malaisie, le Brésil, Hong Kong, l'Argentine, la Thaïlande, le Nigeria et l'Indonésie, qui récoltaient 39 des 51.5 milliards \$ destinés aux PVD. Situés surtout en Asie de l'est et en Amérique latine, ils sont tous adeptes de la libéralisation. Par exemple, le Mexique, situé à la frontière des États-Unis, a ouvert son marché et libéré sa force de travail à l'Amérique du Nord avec l'ALÉNA, et il a reçu 40% des flux d'IDE vers l'Amérique latine ces dernières années (Jaspersen et Ginarte, 1993:65).

Par contre, tous les PVD ne se trouvent pas dans cette situation enviable. Les PMA, de leur côté, ne reçoivent presque rien en ce qui a trait à l'IDE à l'heure actuelle, et cette situation n'est pas en voie de s'améliorer. "Non seulement [la part d'entrées d'IDE des PMA par rapport à tous les PVD] est restée très faible, mais elle a même diminué, passant d'une moyenne annuelle de 2.2% au cours de la période 1986-1990 à 0.9% en 1991 et à 0.6% en 1992" (CSTN, 10 mars 1994:5). Pour illustrer la polarisation qui s'effectue au niveau mondial, on peut voir qu'en 1991, les PI recevaient 74% du total mondial d'entrées d'IDE, alors que les PMA en recevaient 0,1%. Si

l'on tient compte du fait que, selon le PNUD, il y avait alors 40 PMA, ce butin de 200 millions de dollars est mince. À titre de comparaison, si l'on additionne le total des entrées d'IDE des trente PI et des 10 PVD les plus populaires, on peut voir que moins de 40 pays se partageaient 91% du total, alors que plus d'une centaine d'autres pays se divisaient le 9% restant. Parmi ceux-ci, les 40 plus pauvres en retiraient 0.1% (CSTN, 3 mars 1993).

L'ONU explique ce faible attrait des PMA pour les FTN par plusieurs facteurs, affirmant, avec raison il faut dire, que ces pays offrent rarement de bonnes opportunités d'investissement à cause de leurs carences aux niveaux économique, politique et social. Dans toute sa mobilité, le capital privé demeure guidé par des objectifs de rentabilité et de profitabilité.

D'une manière générale, les facteurs qui ont dissuadé les investisseurs de placer leurs fonds dans les PMA sont les suivants: diminution de la demande mondiale de la plupart des produits primaires exportés par ces pays, souvent assortie d'un niveau élevé d'endettement extérieur; faiblesse persistante de leurs investissements intérieurs et de leur croissance économique; étroitesse de leur marché intérieur; insuffisance de leurs infrastructures, qui se traduit souvent par la difficulté et le coût élevé des transports et communications en provenance et à destination du monde extérieur; et qualification généralement insuffisante de leur main-d'oeuvre. À cela, il faut ajouter, dans bon nombre de PMA, des facteurs particulièrement dissuasifs comme l'instabilité politique et, dans certains cas, la violence et la guerre civile. Certains des PMA procèdent actuellement à d'importantes réformes structurelles et ont libéralisé celles de leurs réglementations qui régissent les IDE mais ces mesures, quoique nécessaires et utiles, n'ont pas encore réussi à inciter les sociétés transnationales à accroître leurs investissements dans l'ensemble des PMA. (CSTN, 10 mars 1994:5)

Le diagnostic est sévère mais juste; la situation dans un grand nombre de PMA est critique, à tel point qu'il n'est pas étonnant que le capital privé choisisse d'autres destinations. Effectivement, dans une économie libérale, s'il n'y a aucun mécanisme de rajustement, le capital se concentre dans les lieux où les chances de valorisation sont optimales. À l'heure actuelle, les 47 PMA n'offrent pas, sauf dans certains cas exceptionnels, de grandes chances de valorisation au capital privé, pour les causes mentionnées ci-dessus. Les investisseurs, en suivant un certain raisonnement, ne s'y orientent donc pas, profitant plutôt de nouvelles opportunités plus profitables dans des PVD plus avancés. Cela explique par exemple qu'en général, les PMA situés

en Asie se débrouillent mieux que les PMA d'Afrique, car leur situation géographique, près du pôle de production japonais et des NPI, les favorise. "As a number of Asian developing countries are graduating to higher value-added FDI, some least developed countries in Asia are inheriting labour-intensive FDI mostly at the low end of the value-added chain" (CNUCED, 1994:62).

Il y a concentration de l'IDE à l'intérieur de chaque continent. Premièrement, le cas africain démontre que certains facteurs, par exemple des matières premières, sont à la base de la préférence des investisseurs pour certains pays. Dans ce cas-ci, la présence de pétrole sert à attirer l'IDE, bien que ce dernier ne se dirige pas toujours vers les activités d'extraction de l'or noir.

Les flux d'investissement vers l'Afrique ont été concentrés sur les neuf pays exportateurs de pétrole du continent -et donc largement déterminés par ce qui se passait dans ces pays. Ces pays à eux seuls ont absorbé plus des quatre cinquièmes des investissements étrangers en Afrique dans la première moitié des années 80. Par la suite, leur part a diminué mais elle était encore de 70% au début des années 90. [...] Si la présence de gisements de pétrole peut en soi attirer des investissements étrangers, elle peut aussi aider à mettre en place des conditions favorables à une diversification de l'IDE dans d'autres secteurs et industries, par exemple en assurant des recettes en devises relativement stables permettant de garantir le libre transfert du revenu des investissements -ce qui représente certainement un atout important pour les investisseurs étrangers, notamment en Afrique où la plupart des pays sont aux prises avec des difficultés de balance des paiements. (CSTN, 23 mars 1994b:23)

De plus, on peut voir que même à l'intérieur des PMA africains, l'IDE se polarise d'année en année. Le tableau suivant démontre que les fluctuations sont assez grandes, car seuls le Botswana et la Zambie figurent au palmarès année après année. Dans un tel contexte d'incertitude, il est difficile pour ces pays de planifier à long terme une politique économique basée sur la venue d'investissements privés.

**Tableau 4.1: Liste des 5 PMA africains ayant bénéficié des plus fortes entrées d'IDE (en millions de dollars)**

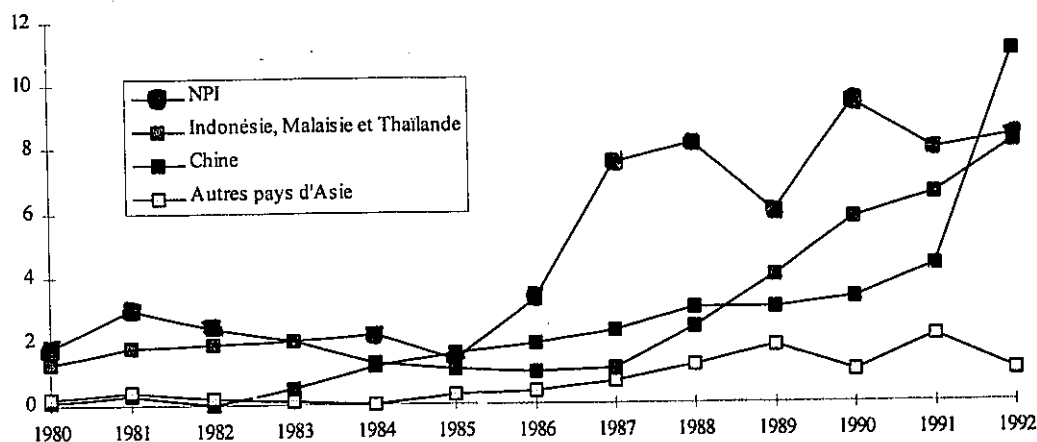
| 1980     |     | 1985     |    | 1990         |     | 1991         |    |
|----------|-----|----------|----|--------------|-----|--------------|----|
| Botswana | 112 | Zaïre    | 69 | Zambie       | 203 | Botswana     | 45 |
| Zaïre    | 110 | Botswana | 54 | Botswana     | 38  | Guinée équa. | 42 |
| Zambie   | 62  | Zambie   | 52 | Sierra Leone | 32  | Zambie       | 34 |
| Niger    | 49  | Togo     | 17 | Madagascar   | 22  | Sierra Leone | 30 |
| Togo     | 42  | Rwanda   | 15 | Lesotho      | 17  | Mozambique   | 23 |
| 85%*     |     | 99%*     |    | 88%*         |     | 68%*         |    |

\* Proportion des entrées vers les PMA d'Afrique (sauf le Libéria)

Source: (CSTN, 10 mars 1994:10)

La situation n'est pas différente en Asie. Le tableau suivant présente qu'en 1980, aucun pays ne recevait encore d'énormes entrées d'IDE, bien que les NPI et l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande se trouvaient en avance. Douze années après, la situation est fort différente. Le total pour les NPI (Hong-Kong, Taiwan, Corée du Sud, Singapour), la Chine, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande est de 27.5 milliards de dollars (tout en n'étant que de 3.3 milliards en 1980), alors que les autres pays d'Asie (dont l'Inde, le Pakistan, les Philippines, le Sri Lanka et le Viet Nam) n'ont connu qu'une faible croissance, ne recevant qu'environ 1 milliard \$ en 1992.

**Figure 4.1: L'IDE en Asie, 1980-1992**



Source: CSTN, 10 mars 1994:19

En ce domaine, la Chine constitue presque une entité à part entière. Elle a reçu 11 milliards \$ d'IDE en 1992, devenant ainsi le plus important bénéficiaire des PVD. Comment expliquer cet afflux, sinon par un marché d'un milliard d'habitants, la proximité des autres marchés d'Asie, des zones de production avantageuse, une main-d'oeuvre attirante (y inclus les gens d'affaires de Taiwan et Hong-Kong) et une économie en voie de grande libéralisation. De quoi plaire à la production post-fordiste.

#### 4.5 *L'investissement direct étranger: triadisation*

Dans le contexte du post-fordisme décrit au premier chapitre, la triadisation des flux d'IDE représente une donnée non-négligeable de la globalisation, alors qu'une grande partie de ces flux ne s'échangent qu'entre trois grandes entités, soit le Japon, les États-Unis et la l'Union européenne (UE). Par contre, la concentration du capital à l'heure actuelle dépasse les frontières de la Triade, mais sans aller beaucoup plus loin.

Another important sign of concentration of FDI is that the three members of the Triad, the European Community, Japan and the United States, are the major sources of outflows and, with the exception of Japan, also the major recipients of FDI inflows. This concentration has led to an arrangement whereby a cluster of developing host countries belonging to the same geographic region is associated with each member of the Triad. (CNUCED, 1993a:3)

Les dix PVD ayant reçu le plus d'IDE en 1992 se situent en Amérique latine ou en Asie de l'est (hormis le Nigeria), et font partie des zones géographiques liées au Japon et aux États-Unis. À cela, il faut rajouter que les FTN de l'Union européenne sont aussi actives dans ces zones, en plus de miser sur l'Europe centrale et orientale. Il se dessine sans aucun doute une concentration de la production dans les trois zones de la Triade et, par conséquent, une concentration des flux d'IDE. Les FTN, dans le cadre de la production post-fordiste, concentrent leur production. Dans le contexte de la globalisation, une Triade élargie fait son apparition: elle est composée des grands PI et des PVD plus avancés qui sont insérés dans la stratégie de production des FTN. "[L]'activité

économique, tout en se dispersant, se concentre de plus en plus dans trois grandes régions: l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Europe. [...] Cette tendance s'est traduite par l'apparition, autour de chacun des pôles de la Triade, de groupes de pays en développement, au sein desquels les investissements du membre de la Triade appartenant à la région jouent un rôle dominant" (CSTN, 5 février 1992:12).

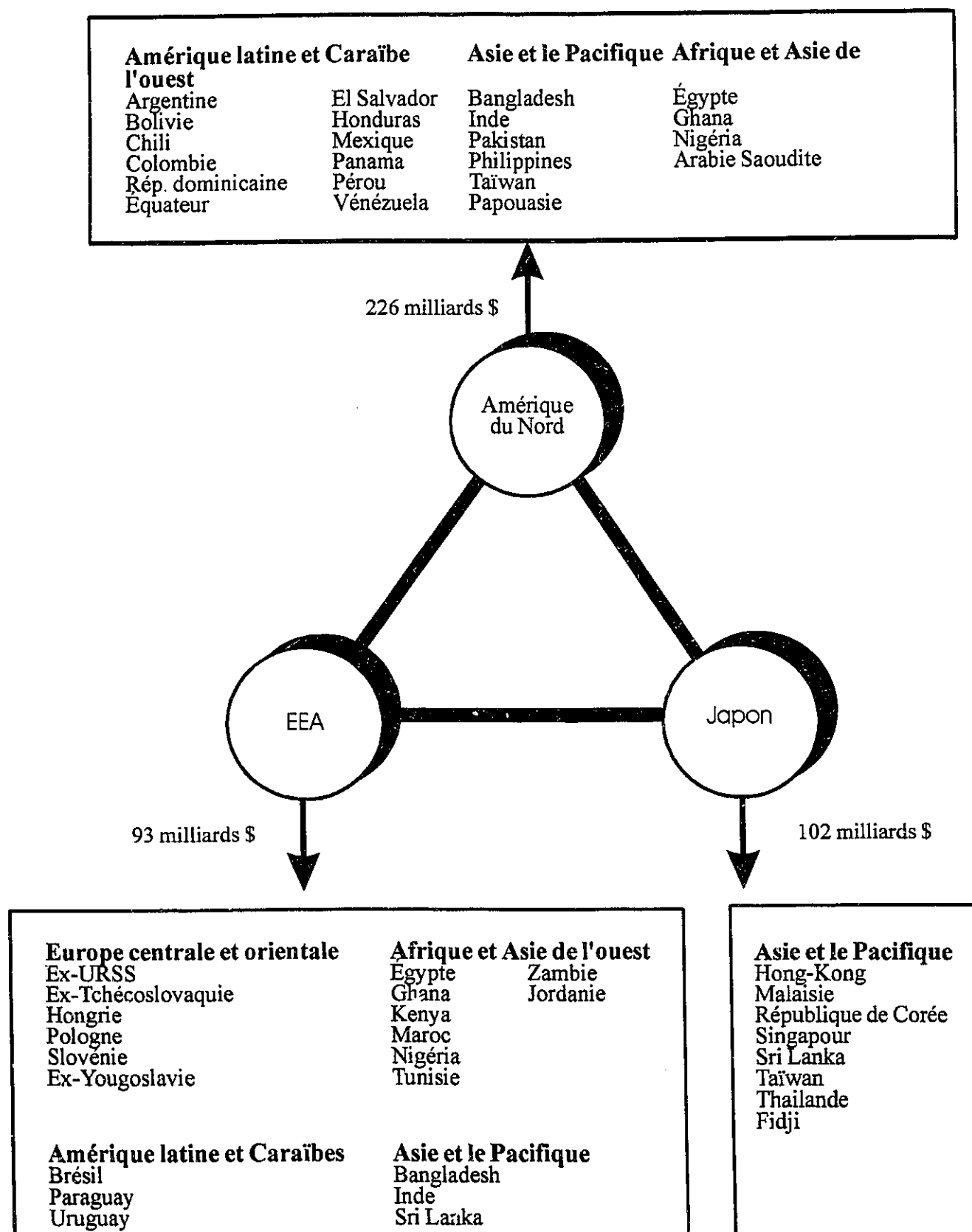
Une figure provenant du *World Investment Report 1994* (CNUCED) et inséré à la page suivante, offre une illustration convainquante de cette situation, démontrant les liens d'IDE entre chacun des trois grands centres et le groupe de PVD faisant partie de la Triade élargie. Bien que ce diagramme commence à dater, les données des dernières années confirment le maintien, sinon l'accroissement, de cette tendance.

Autant cette situation favorise les pays intégrés à la Triade, autant les pays exclus sont menacés de marginalisation par rapport à l'économie mondiale. "La régionalisation signifie aussi que les pays en développement qui ne sont pas liés à un membre de la Triade risquent de se trouver de plus en plus marginalisés et leurs perspectives de croissance limitées d'autant" (CSTN, 5 février 1992:12). Hors de la Triade, les chances de s'intégrer à l'économie mondiale se raréfient, car il n'est plus aussi profitable pour les FTN de s'implanter dans ces parties du globe. La situation des PVD est souvent présentée comme un tout, mais cette assertion occulte la concentration de l'activité économique à l'intérieur de la Triade.

#### 4.6 Composition sectorielle des flux d'IDE

Le passage des FTN à la production post-fordiste se reflète dans leur domaine d'activité. À l'image de l'évolution des sphères d'activités économiques dans les PI, les flux d'IDE s'orientent de plus en plus dans le secteur des services au niveau mondial. "Service industries received about one quarter of total FDI stock in the early 1970s; by the late 1980s, the share of services in the

**Figure 4.2: La triade élargie et l'IDE, 1991**



world FDI stock was about half, and services accounted for some 55 to 60 per cent of annual flows” (CNUCED, 1993a:4). Par contre, la situation diffère dans les PVD où le stock d'entrée (*inward stock*) en IDE était composé à 49% du secteur secondaire en 1990, comparativement à 22% pour le secteur primaire et 30% pour le tertiaire. La tendance y est toutefois à la hausse, alors que le stock d'IDE pour le secteur tertiaire représentait seulement 23% du total en 1980.

Les produits du secteur tertiaire, en pleine expansion au niveau mondial, ne sont pas toujours aisément exportés. En fait, l'investissement à l'étranger constitue souvent le meilleur moyen de profiter de cette expansion. “[L']internationalisation dans les services s'est produite de manière croissante à travers l'investissement direct étranger plutôt qu'au moyen des exportations. Cet investissement comprend les IDE contrôlés aussi bien entièrement que majoritairement, mais un éventail de formes nouvelles pour lesquelles le secteur des services a en fait souvent été un laboratoire (par exemple, le “franchissage” international des hôtels et de la restauration)” (OCDE, 1992b:241). Comme ces formes d'investissement sont nouvelles, il est difficile d'en faire une comptabilisation précise, mais tout porte à croire qu'elles s'orientent elles aussi vers les marchés des PVD les plus avancés, donc ceux qui reçoivent déjà une part importante d'IDE. Un exemple en est la nouvelle orientation de SNC-Lavalin qui auparavant envoyait ses ingénieurs à travers le monde, mais qui possède maintenant des bureaux dans différents pays, le Chili ou l'Inde par exemple, pour répondre aux besoins du marché.

Cette tendance se reflète dans l'activité économique des pays d'Asie. Les NPI s'orientent de plus en plus vers le secteur des services, alors que les pays avoisinants récoltent les emplois manufacturiers.

Many manufacturing jobs have moved from the richer Asian countries to their poorer neighbours. For example, in 1980 there were 1.5m manufacturing workers in the Kowloon area of Hong Kong. These days there are only 615,000 in the whole colony, but Hong Kong firms employ 6m people in China. Hong Kong is now a city devoted

to service industries such as finance, marketing and design. (*The Economist*, 11 février 1995:53)

Ce mouvement, qui avait été annoncé aux chapitres 1 et 3, pourrait être de bonne augure à long terme pour les PMA d'Asie, mais pas pour les autres PMA. Les dix plus grosses économies d'Asie connaissent toutes, sauf Singapour, une croissance des services dans le PNB depuis 1980 (*The Economist*, 11 février 1995:53). La Chine a connu la plus forte croissance, bien qu'elle demeure toujours en dernière position parmi ces dix pays. Il reste encore beaucoup de place pour l'expansion dans ces pays avant que ça ne déborde, et encore, vers les PMA d'Afrique.

Les investissements dans le secteur des services ne visent généralement pas l'exportation vers les PI, mais bien la mise à profit du marché du pays en question. Par conséquent, la faiblesse du marché dans les PMA contraint ce type d'IDE. Par exemple, le stock d'IDE situé en Afrique est surtout concentré dans le secteur primaire, mais à mesure que ce type d'IDE perdra de son importance au niveau mondial, la situation de ces pays sera appelée à se détériorer. “Le secteur primaire représente une part beaucoup plus importante du stock d'IDE en Afrique que dans l'ensemble des pays en développement. A contrario, le secteur des services attire beaucoup moins d'investissements étrangers que dans les autres pays en développement ou dans les pays développés” (CSTN, 23 mars 1994b:29).

Une autre tendance dans le domaine de l'IDE défavorise l'intégration potentielle des PMA à l'économie mondiale: l'IDE du secteur manufacturier s'oriente de plus en plus vers la production à capital intensif aux dépens de la production à main-d'oeuvre intensive. “The significant changes in manufacturing have been more qualitative in their nature. In particular, there has been a shift from labour-intensive manufacturing towards more capital-intensive industries, both across and within countries. During the 1980s, this was most pronounced in the inward stock of FDI in newly industrialized economies” (CNUCED, 1993b:8-10). Ceci favorise donc les PVD ayant une base industrielle supérieure, et dont les infrastructures et la main-d'oeuvre sont de meilleure

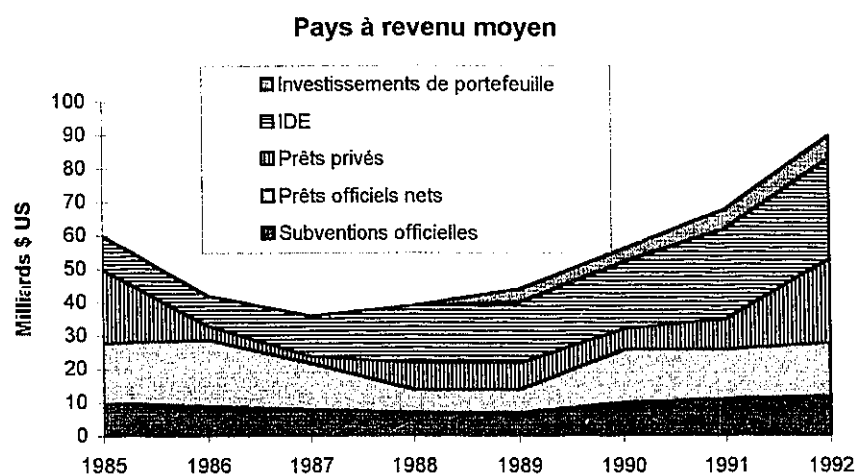
qualité. En fait, au niveau de l'industrie manufacturière, les coûts fixes prennent de plus en plus d'importance dans le coût total de production, de 90 à 95% aujourd'hui selon Charles Oman (1994:85) du fait des nouvelles technologies, ce qui favorise les pays possédant les infrastructures pour accueillir des usines avancées, mais défavorise ceux qui ont principalement une main-d'oeuvre à bon marché à offrir.

#### *4.7 Les autres flux financiers privés vers les PVD*

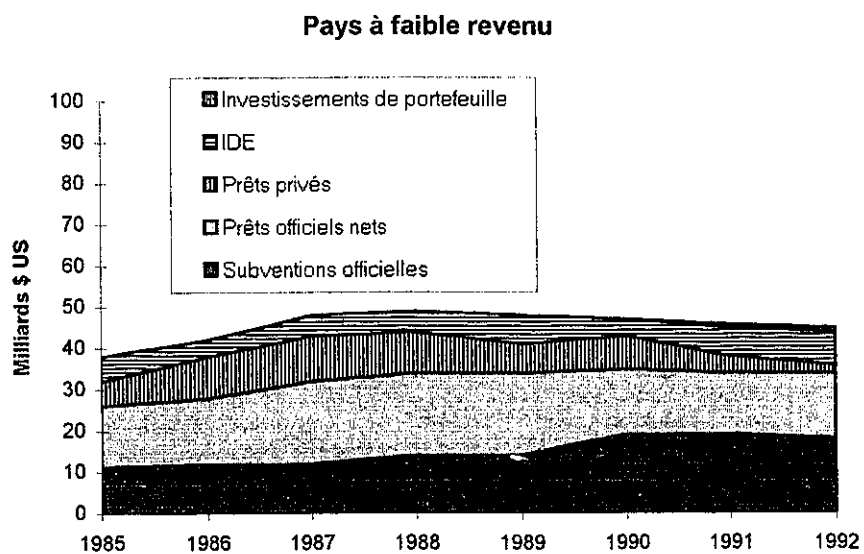
Au niveau de la question plus globale du flux des ressources financières vers les PVD de 1985 à 1992, la situation des PMA demeure tout aussi négligée relativement à celle des PVD plus avancés (voir Figures 4.3 et 4.4). Par exemple, une évolution toute récente (qui n'est que le début d'une tendance possible) se présente sous la forme des investissements de portefeuille dirigés vers les PVD. De presque nuls qu'ils étaient en 1980, ils ont atteint 13 milliards de dollars en 1992. Ce sont des investissements privés qui visent un rendement élevé à court terme et qui profitent actuellement des possibilités des économies dynamiques. De plus, la libéralisation récente dans certains pays a ouvert un nouveau monde de possibilités aux investisseurs. Par contre, la crise financière vécue au Mexique en décembre 1994 démontre la fébrilité des investisseurs et la précarité des entrées. La concentration des flux d'investissement de portefeuille ne fait pas plus de doute que celle des flux d'IDE.

[La] répartition géographique des flux d'investissements de portefeuille dans les pays en développement présente une grande similitude avec celles des investissements étrangers directs. Les dix principaux pays en développement bénéficiaires d'investissements étrangers directs au cours de la période 1981-1991 sont aussi ceux qui sont dotés de marchés financiers relativement développés et permettant la participation étrangère, et ils figurent également parmi les principaux bénéficiaires des flux d'investissements de portefeuille. (CSTN, 11 mars 1994a:36)

Figures 4.3: Flux des ressources financières de 1985 à 1992



Figures 4.4: Flux des ressources financières de 1985 à 1992



Source: Banque mondiale, 1993:17

Si le cas de la Chine peut servir d'exemple, la situation des pays appelés à recevoir de grandes sommes d'investissements de portefeuille sera de plus en plus enviable. *The Economist* prédit: "If the past decade has been the era of FDI, the next looks like being the age of the portfolio investor. In China in 1992, the inflow of portfolio investment was just \$393m, or a mere 3.5% of the level of FDI. But in 1993 portfolio investment had reached \$5 billion -or 24% of FDI" (*The Economist*, 12 novembre 1994:4). Mais puisque la Chine se trouve en tête des récipiendaires d'IDE, ce mouvement risque de ne toucher que la dizaine de pays qui reçoivent déjà d'importants investissements privés.

#### 4.8 L'aide étrangère

Un examen de l'aide étrangère dans le contexte de ce chapitre sur l'internationalisation du capital s'impose, car il faut comprendre que l'aide constitue souvent l'entrée principale d'investissements pour un grand nombre de PVD. Aussi, il est admis par plusieurs que ces pays doivent recevoir une aide officielle pour améliorer leurs infrastructures et ainsi sembler plus accueillant pour les FTN, tel que vu aux chapitres 2 et 3. De plus, l'aide provenant des PI s'insère dans leurs efforts de restructuration de l'économie mondiale et fait partie de la coercition associée au projet politique présenté au chapitre 2. Ce système d'aide étrangère est-il efficace?

Dans les pays à faible revenu, la plus grande part des entrées de ressources financières proviennent de sources officielles, donc des États ou des organisations internationales (voir Figures 4.3 et 4.4 ci-dessus). Ces ressources, pour la plupart non-productives, s'orientent principalement vers l'État, qui s'en sert pour rétablir un équilibre budgétaire, investir dans les domaines sociaux, *et cetera*. La part provenant de sources privées est relativement faible, et elle n'a pas connu la forte croissance des années 90 qui caractérise celle des pays à revenu moyen. Tant au niveau des entrées que des tendances, les PMA sont au bas de l'échelle. Le capital

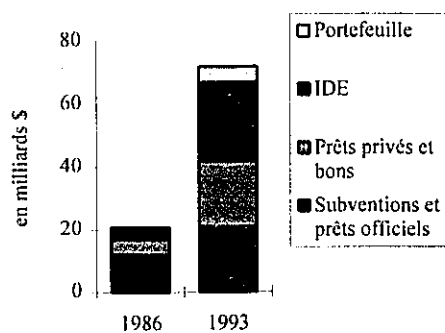
productif, meilleure source de développement, s'oriente en plus grande partie vers les PVD les plus avancés, et la tendance est à la hausse.

Au niveau mondial, l'aide étrangère des pays riches vers les PVD atteint 60 milliards \$ US en subventions ou en prêts. Par contre, le phénomène de la polarisation entre encore en jeu: "The richest 40% of the developing world gets about twice as much per head as the poorest 40%. Big military spenders get about twice as much as the less belligerent" (*The Economist*, 7 mai 1994:19). Ainsi, l'objectif central de l'aide n'est pas toujours de résoudre les problèmes de la pauvreté dans les pays les plus démunis. "Mahbub ul Haq of the United Nations Development Program, a fierce critic of aid's failure to reach the poorest, points out that the ten countries that are home to two-thirds of the world's poorest people receive only a third of world aid" (*The Economist*, 7 mai 1994:20).

Les programmes d'aide officielle sont donc biaisés, n'ayant pas toujours comme but de résoudre les problèmes de pauvreté, peu importe leur location. La Guerre froide a longtemps guidé les dépenses d'aide étrangère, les États-Unis finançant généreusement l'Égypte, l'Israël et la Turquie par exemple. Aussi, les programmes d'aide cherchent souvent à favoriser les industries dans les pays d'où proviennent les fonds, environ un quart de l'argent étant lié à l'achat de produits et services dans les PI (*The Economist*, 7 mai 1994:20). De plus, la situation économique prévalante dans les PI fait en sorte que les budgets accordés à l'aide sont de plus en plus susceptibles d'être coupés, tout comme au sein des organismes d'aide de l'ONU. "In the 1980s the official development assistance disbursed by members of the OECD's Development Assistance Committee -21 rich countries plus the European Commission- increased by about a quarter in real terms; but between 1991 and 1992, the DAC's disbursements rose by just 0.5%. [...] Most bilateral donors, such as the UN agencies, also have budgets frozen" (*The Economist*, 7 mai 1994:19).

Par contre, les pays qui dépendent de moins en moins des sources officielles et de plus en plus des sources privées, pour financer leur développement seront moins affectés par cette tendance. La figure suivante illustre à quel point les pays d'Asie ont relativement moins à craindre de la faible croissance de l'aide au développement. Effectivement, la faible hausse dans les entrées de fonds publics a été compensée par une croissance importante au niveau des fonds privés.

Figure 4.5: Flux à long terme vers les PVD d'Asie et du Pacifique



(*The Economist*, 12 novembre 1994:4)

On peut affirmer qu'à bien des égards, les efforts d'aide étrangère de la part des pays riches manquent de logique. Le tableau 4.2, qui illustre l'aide publique au développement (APD) de la part des 21 pays du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, offre d'intéressants exemples. Les 580 millions d'habitants de PMA ont reçu en 1992, per capita, \$15.62. Mais les 2.7 milliards d'habitants d'autres pays pauvres (moins de \$765 de PNB par habitant aussi) n'ont reçu que \$5.22. À l'opposé, les 33 millions d'habitants de PVD à revenu élevé recevaient l'équivalent de \$66.64 chacun. Ensuite, entre 1986 et 1992, les pays qui ont reçu la plus importante hausse

d'APD sont les pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure (PRITS). Hormis les pays à revenu élevé (PRÉ), ce sont les PMA qui ont disposé de la plus faible hausse d'APD.

Tableau 4.2: Déboursements nets d'APD par les pays du CAD<sup>20</sup>

|                      | En millions |         | Hausse en % | \$ Par habitant, 1992 |
|----------------------|-------------|---------|-------------|-----------------------|
|                      | 1986        | 1992    |             |                       |
| PMA*                 | 6508        | 9056.2  | 39.15%      | 15.62                 |
| Autres pays pauvres* | 7563.4      | 14410.1 | 90.52%      | 5.22                  |
| PRITI*               | 3580.8      | 6891.3  | 92.45%      | 15.16                 |
| PRITS*               | 694.7       | 1716.7  | 147.11%     | 3.88                  |
| PRE*                 | 2087.2      | 2226.4  | 6.67%       | 66.64                 |

|                        | En millions |        | Hausse en % |
|------------------------|-------------|--------|-------------|
|                        | 1979        | 1985   |             |
| PMA                    | 2935.8      | 4209.7 | 43.39%      |
| Chine et Inde          | 773.3       | 1089.5 | 40.89%      |
| Autres à faible revenu | 4265.8      | 5078.2 | 19.04%      |
| PRITI                  | 2602.5      | 3619   | 39.06%      |
| PRITS                  | 3637.8      | 4713.5 | 29.57%      |

|       | Par habitant |       | Hausse en % |
|-------|--------------|-------|-------------|
|       | 1979         | 1992  |             |
| PMA   | 10.27        | 15.62 | 52.09%      |
| PRITI | 7.58         | 15.16 | 100.00%     |
| PRITS | 7.1          | 2.74  | -61.41%     |

\*PMA: pays les moins avancés (moins de 765\$ de PNB/habitant)

\*Autres pays pauvres (aussi moins de 765\$)

\*PRITI: pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure (de 766 à 2555)

\*PRITS: pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure (de 2556 à 7380)

\*PRE: pays à revenu élevé (7380 et plus)

<sup>20</sup> OCDE, Répartition géographique des ressources financières allouées aux pays en développement, diverses années.

#### 4.9 *La technologie et les PVD*

Nous mentionnons au chapitre 2 à quel point le développement des PVD dépend d'un apport de technologie, et au chapitre 3 que la technologie est un élément clé de la stratégie des FTN. Par contre, on peut affirmer que l'aide officielle et les programmes d'ajustement structurel ont souvent des conséquences néfastes sur le développement technologique des PMA. L'aide étrangère liée atrophie souvent les capacités endogènes de développement technologique au profit d'une technologie issue des PI. "Instead of complementing existing capabilities, tied aid thus crowds out initiatives and opportunities for indigenous technology capability building and it diminishes the possibilities for intra-developing country trade in technology" (Mytelka, 1990:11). La situation est fort semblable pour ce qui a trait aux programmes d'ajustement structurel: ceux-ci n'encouragent pas la responsabilisation des PMA ni le développement des ressources endogènes qui permettraient une croissance. "Structural adjustment programmes have done little to reduce the vulnerability, increase the stimulus for technological development and change coming from the demand side or improve the endogenous supply of technology in least developed countries" (Mytelka, 1990:11). Lynn Mytelka rajoute: "[Cuts] in public expenditure, usually an important feature of structural adjustment programmes, have adversely affected education and the few research, development and engineering capabilities that have been developed in [LDCs]" (1990:12).

L'importance croissante des services et de la production manufacturière aux dépens des matières premières est certainement de mauvaise augure pour les PMA. D'autant que leur faiblesse au niveau technologique les empêche de sortir du cercle vicieux. Effectivement, si les matières premières sont remplacées par de nouveaux produits technologiquement plus avancés, les PMA ne peuvent offrir une compétition efficace à ces produits sans eux-mêmes posséder la technologie pour créer de nouveaux produits. "[The] substitution of biotechnologically engineered products and new materials for natural materials already poses a threat to many of [the

LDCs'] commodity exports. Neither the technological nor the financial resources, however, are available to permit these countries to keep abreast of these new technological challenges” (Mytelka, 1990:12).

#### *4.10 Les zones d'exportation*

L'un des outils de développement économique fortement utilisé dans les PVD depuis les années 70 consiste en l'établissement de zones franches, tel que présenté au chapitre 3, où les FTN peuvent installer leurs manufactures à l'abri des tarifs douaniers et des taxes, et produire avec la main-d'oeuvre locale, à bon marché, pour l'exportation. L'objectif visé par les PVD est d'attirer les FTN par l'octroi d'avantages fiscaux. En échange, celles-ci créent des emplois et aident à équilibrer les comptes courants. Dans bien des cas, ces zones constituent l'outil premier pour attirer l'IDE dans les PVD, et ainsi profiter des bienfaits annoncés par le discours dominant. Parfois, l'établissement de ces zones faisait partie de plans d'ajustement structurel, afin d'amorcer le processus d'intégration du pays à l'économie mondiale. Il existe plusieurs tentatives d'établir de telles zones, mais les résultats sont inégaux.

At present, nearly 200 zones in approximately 60 developing countries directly provide about four million jobs; additional export processing zones are planned for at least 20 more countries. In China alone, more than two million persons were employed in such zones in 1990. There are several other countries that are success stories in terms of job creation through export processing zones, but others have been less successful. (CNUCED, 1994:189)

Encore une fois, la situation se polarise entre les pays réussissant à attirer l'IDE, et ses emplois, et les autres. De ces quatre millions d'emplois, l'Asie en a 2.7 millions, l'Amérique latine et les Caraïbes 1.1 million et l'Afrique 231 000. De ceux situés en Afrique, plus de 180 000 se trouvent soit sur l'Île Maurice ou en Tunisie (CNUCED, 1994:190). Aussi, la Chine, avec son énorme bassin de population, s'accapare la moitié des emplois de ces zones d'exportation. À noter qu'en 1986, ces zones d'exportation n'employaient que 1.3 million de personnes (ONU et OIT, 1988:7),

ce qui démontre la croissance continue de ces zones depuis plusieurs années. À cette époque, les emplois étaient déjà distribués inégalement entre les 45 pays hôtes de telles zones. Les signes d'une tendance à long terme sont de plus en plus évidents.

Employment, as could be expected, is not distributed evenly among these 45 countries; the 14 largest export processing zone (EPZ) countries and areas account for 94.5 per cent of total world-wide EPZ employment while the remaining 31 countries account for only 5.5 per cent of such employment. The concentration rate is similar in the case of other types of offshore manufacturing facilities: the leading 14 countries or areas in this field account for 96.7 per cent of world-wide employment in such facilities. (ONU et OIT, 1988:7)

L'ONU distingue deux phases successives de telles zones, selon la date de leur mise en place. La première phase a débuté dans les années 70 et au début des années 80. Étant devenue moins profitable à la fin des années 80, la seconde phase a pris sa place.

[The first generation] includes "mature" zones in countries or areas like Mauritius, the Philippines, the Republic of Korea and Taiwan Province of China. These zones have gone through the full life cycle of a typical export processing zone. Initially, employment in the zones expanded rapidly thanks to sustained FDI in labour-intensive operations. As wages and working conditions improved and restrictions on union activities became less severe, capital-intensive production gradually replaced labour-intensive activities, and there was a decline in FDI inflows that triggered a fall in employment as labour-intensive production was relocated to more convenient locations.

The second category includes zones in countries like China, the Dominican Republic, Guatemala, Mexico, Sri Lanka and Tunisia. These registered a considerable expansion in the late 1980s, partly as a result of the relocation of investment in simple, labour-intensive manufacturing production from the newly industrializing economies of Asia. (CNUCED, 1994:191)

Il est donc clair que les emplois créés dans ces zones sont précaires. La mobilité du capital fait en sorte que si les coûts de production croissent trop rapidement dans une zone, une autre s'offre immédiatement en remplacement. De même, le cycle de développement préconisé par l'idéologie dominante, du plus simple au plus complexe, du semi-manufacturé au manufacturé, n'est pas entièrement démontré par l'exemple de la première phase de zones franches. Par exemple, aux Philippines, la première phase de zones franches n'a pas mené à la seconde étape du

développement. Il reste à voir si la seconde phase de zones d'exportation mènera à l'apparition du succès comme à Taiwan et en Corée du Sud ou plutôt aux exemples d'échecs fourni par la première phase.

#### *4.11 Conclusion*

L'étude empirique entreprise dans ce chapitre permet premièrement de confirmer l'internationalisation d'un capital privé qui se déplace au gré des possibilités de valorisation. Il n'est plus aussi profitable pour les FTN de faire affaire en Europe occidentale, par exemple, à cause de la rigidité du marché et de l'organisation de la production, alors elles investissent en Chine, au Mexique ou en République tchèque. Deuxièmement, le capital internationalisé est un élément structurant de l'économie mondiale, en ce qu'il est à la base de la transformation des structures de production tant dans les PI que les PVD. Ainsi, les flux de capitaux, croissant plus rapidement que les échanges internationaux, la croissance intérieure et l'investissement intérieur, expriment la présence d'une économie mondiale en restructuration, sur la base du modèle post-fordiste. Hormis les restructurations internes, les FTN font de plus en plus usage de l'IDE pour arriver à leurs objectifs. Troisièmement, ce portrait des flux de capitaux dresse une image très polarisée du système économique international, alors que le capital se concentre dans un nombre limité de pays. Les flux vers les PVD sont en forte croissance à l'heure actuelle, mais seulement vers un nombre limité de pays qui offrent d'intéressantes perspectives économiques et qui sont ouverts aux capitaux étrangers. Peut-on voir là les bases d'une intégration des PMA à l'économie mondiale? C'est à cette question que s'attardera le prochain et dernier chapitre.

## **Chapitre 5**

### **Intégration des PMA à l'économie mondiale**

Les quatre premiers chapitres ont présenté une partie précise de la problématique et de l'hypothèse: le premier chapitre s'est attardé à la crise du fordisme et à la venue du post-fordisme; le second touchait à l'idéologie dominante et au projet politique qui encadrent cette évolution et la nourrissent; le troisième abordait les FTN afin de déterminer leurs stratégies de production et de vente; et le quatrième s'attaquait à la question concrète des activités des FTN et des acteurs institutionnels et aux flux mondiaux d'IDE. En visant la dernière partie de l'hypothèse, le chapitre qui suit tente de démontrer que dans le contexte actuelle et selon les tendances qui viennent d'être présentées, les PMA ne peuvent envisager une intégration réussie à l'économie mondiale. En fait, ce chapitre veut démontrer qu'une économie mondiale à deux vitesses est en place, et qu'à court et moyen terme, la situation ne devrait pas changer sensiblement.

Pour arriver à s'intégrer véritablement à l'économie mondiale, il faudrait que les PMA puissent entrevoir à courte ou moyenne échéance une participation à la structure de production et de consommation de type post-fordiste au même titre que les PVD plus avancés. Une date charnière de l'intégration des PMA à l'économie mondiale n'est pas proposée. Ce qui est affirmé au niveau du temps, c'est qu'à l'heure actuelle, les PMA ne sont pas intégrés efficacement au post-fordisme, et que les tendances ne vont pas dans ce sens. Il sera donc démontré qu'il faudrait mettre en vigueur de nouveaux instruments politiques et économiques et adopter de nouvelles stratégies pour permettre une intégration réussie à long terme.

Le barème que nous choisissons est celui des PVD plus avancés, car ceux-ci s'insèrent avec un certain succès dans l'économie mondiale à l'heure actuelle, ce que confirme l'apparition de la Triade élargie et le rôle de plus en plus important de certains NPI dans l'économie mondiale. Ainsi, certains pays sont passés d'une situation défavorisée et semblable à celle de bien leurs

homologues du tiers monde à la décolonisation, pour maintenant participer à part plus ou moins entière à l'économie mondiale, tout en exerçant un certain contrôle sur leurs leviers économiques. De ces pays commencent à naître des FTN, certaines technologies y sont développées et les entrées d'IDE y sont significatives. Bref, le post-fordisme y laisse sa marque. Par contre, nous refusons toujours d'accepter la prédiction avancée par l'idéologie dominante à l'effet que tous les PMA peuvent atteindre ce niveau de développement simplement en poursuivant la libéralisation.

L'importance que nous avons accordée à la question du post-fordisme se justifie maintenant, car ce type de production et d'organisation sociale guide l'évolution actuelle de l'économie mondiale. L'intégration des PMA apparaît comme une participation aux réseaux de production et de consommation des FTN, qui oeuvrent maintenant dans le contexte du post-fordisme. Les indicateurs que nous utilisons pour juger de l'intégration réussie des PMA à cette structure sont tirés d'éléments qui ont déjà été présentés dans les quatre premiers chapitres de la thèse, c'est-à-dire l'insertion dans la Triade élargie; la participation dans la dynamique de l'IDE; la présence active de FTN sur leurs territoires; l'accès aux nouvelles technologies essentielles à la production post-fordiste; l'apparition d'alliances stratégiques entre les FTN et les firmes des PMA; la transition de l'activité économique hors du primaire et vers les secteurs secondaires et tertiaires; le développement humain permettant la formation de la main-d'oeuvre selon les besoins de la production post-fordiste; et la présence d'un marché de consommateurs attrayant pour les FTN. Ces éléments, tous présents à un certain niveau dans les PVD plus avancés, devraient se trouver dans les PMA, à court ou à moyen terme, pour permettre leur intégration à l'économie mondiale. Sinon, la marginalisation de PMA de l'économie mondiale se poursuivra.

### *5.1 Situation actuelle des PMA et prescription de développement*

La situation dans les PMA est critique, et tous les efforts consacrés depuis des décennies n'ont guère remédié à cette situation. Les années 80 ont été désastreuses à bien des égards pour

l'ensemble des PVD, mais contrairement à la situation de certains PVD plus avancés, celle des PMA ne s'est guère améliorée au début des années 90. Effectivement, nous avons vu au chapitre 4 le constat tracé par l'ONU sur la situation de ces pays, et particulièrement sur les facteurs qui handicapaient leurs chances d'attirer les investisseurs privés. On parlait dans ce sens de la baisse de la demande mondiale pour leurs produits primaires, de leur niveau élevé d'endettement extérieur, de l'étroitesse de leur marché intérieur, de l'insuffisance de leurs infrastructures, de la qualité généralement insuffisante de leur main-d'oeuvre et, dans certains cas, d'instabilité politique et de violence. Pour expliquer cette situation, il ne s'agit pas simplement de vilipender le capitalisme mondial; il faut aussi imputer une part des responsabilités aux dirigeants et aux populations. Mais comme la situation de chaque PMA est unique, il ne sera pas question ici d'expliquer comment ils en sont arrivés à leur situation, au-delà de ce qui a été présenté au chapitre 1.

Nous nous attaquons par contre au remède promu par le projet politique. Les acteurs politiques de l'économie mondiale sont au courant de la piètre situation des PMA. Leur solution, telle que présentée au chapitre 2, repose sur une intégration graduelle à l'économie mondiale. On leur propose de se concentrer sur le semi-manufacturé, les matières premières et le tourisme, toujours avec l'intention d'attirer le capital étranger. De plus, certains affirment que le post-fordisme serait peut-être plus efficace pour le développement des PMA que ne l'a été le fordisme; la flexibilité et de petites unités de production, ne serait-ce pas la recette pour les PMA? Toutefois, la solution proposée pour y arriver est de poursuivre l'ajustement structurel, et d'attendre un développement graduel, au fur et à mesure que les PVD plus avancés délaissent certains secteurs de production à leur profit. Il est ainsi toujours mentionné que les stratégies de développement autocentré adoptées dans les PVD dans les années 50 et 60 ont connu l'échec; alors, dit-on aux PMA, suivez la voie des NPI, c'est-à-dire celle de l'extraversion.

Voici, en fonction de ce qui a été présenté dans les quatre premiers chapitres, pourquoi les PMA ne peuvent pas dans le contexte actuel s'intégrer à l'économie mondiale en voie de restructuration.

## 5.2 *Intégration dans la Triade élargie*

La présence d'une Triade élargie a été décrite comme une des manifestations concrètes du post-fordisme. Selon notre définition d'une intégration réussie à l'économie mondiale, les économies des PMA devraient être intégrées dans les réseaux de production et de consommation post-fordistes. Leurs firmes seraient ainsi reliées aux réseaux d'Europe occidentale, des États-Unis ou du Japon. Il est aussi possible que de nouveaux pôles émergent (Afrique du Sud ou un pays d'Amérique latine), mais cela constitue tout au plus une probabilité à long terme. Le cas échéant, ces pôles pourraient permettre une intégration un peu plus rapide des PMA à l'économie mondiale.

Dans la globalisation actuelle, il faut faire partie d'un tout supérieur pour profiter de la situation de ses voisins et améliorer la sienne. La compétition s'effectue à un tel niveau qu'il faut partager ses connaissances avec d'autres pour être en mesure de rivaliser avec les autres groupes de firmes. Les PMA doivent rechercher, d'une manière ou d'une autre, l'insertion dans la Triade élargie, qui, nous l'avons vu, est un élément essentiel de la flexibilité, de l'efficacité et de la rentabilité du post-fordisme. Une intégration à ce regroupement économique permettrait aux PMA de profiter d'éléments qui ont déjà permis un certain développement dans les PVD plus avancés. Ces derniers ont en effet profité de leurs liens avec les PI pour en arriver à une croissance respectable.

Mais présentement, seuls les PI et les PVD plus avancés sont des partenaires actifs au sein de cette Triade, et seulement eux font partie de la dynamique des investissements étrangers qui

accélère cette intégration. La proximité géographique et la qualité des infrastructures de transport militent en faveur des PVD plus avancés, car ce sont des éléments essentiels du post-fordisme. Les PMA, et surtout ceux hors de l'Asie, ne sont reliés à aucun grand pôle de production de manière efficace. La production dans les PMA ne répond pas aux exigences de la production post-fordiste des grandes FTN, et ces pays n'offrent pas un marché de consommation important. Au-delà de certaines matières premières (qui perdent de leur importance dans la production post-fordiste), les PMA ont peu à offrir à la Triade. Dans ce sens, les FTN n'ont pas avantage à intégrer ces pays à leurs réseaux. Dans le contexte de la compétition mondiale pour les parts de marché et du libéralisme transnational, les FTN doivent pouvoir tirer un certain avantage de leurs activités dans les PVD. Voilà pourquoi elles s'éloignent très peu de la Triade, et pourquoi les PMA n'y sont pas intégrés.

### 5.3 Entrées d'IDE

Les flux d'IDE sont un autre élément qui permet de jauger l'intégration des PMA à l'économie mondiale. Ces flux représentent les activités des FTN, et soulignent l'orientation de l'économie mondiale. Le chapitre 4 démontrait clairement que les flux d'IDE depuis les années 50 se concentrent fortement dans quelques lieux seulement, et souvent à l'intérieur d'un certain nombre d'industries spécifiques. Depuis cette époque, les pays les plus pauvres n'attirent pas les investisseurs, et les chiffres les plus récents confirment cette tendance. L'idéologie dominante vante fortement les bienfaits de l'IDE, ce que nous ne rejetons pas. Toutefois, il n'est pas réaliste d'affirmer que les PMA sont “within the purview of foreign investors”<sup>21</sup>. Si les investisseurs étaient réellement intéressés par les perspectives économiques dans les PMA, les flux d'IDE seraient différents. Pour en venir à prévoir une intégration réussie des PMA à l'économie mondiale telle qu'elle se construit, il faudrait un meilleur équilibre entre les flux dirigés vers les PVD plus avancés et vers les PMA.

---

<sup>21</sup> voir chapitre 3.3.

À présent, les 47 PMA reçoivent autant en IDE par année que le simple Pakistan. Les dernières années ont vu une forte croissance de l'IDE vers les PVD, mais ces flux étaient très polarisés. En 1992, dix PVD en recevaient 76%, et les PMA presque rien. Si le développement économique débute par l'investissement privé, avec tous les bienfaits qui ont été présentés au chapitre 2, il faut effectivement qu'un investissement significatif ait lieu. Ne recevant actuellement que 0.6% des flux d'IDE dirigés vers les PVD, il est peu probable que les PMA en ressentent les bienfaits. La dynamique de l'IDE n'est, pour ainsi dire, pas présente dans les PMA. De plus, la structure économique de ces pays milite contre eux; l'IDE à l'heure actuelle s'oriente de plus en plus vers les secteurs tertiaire et secondaire. Par contre, les économies des PMA ne sont pas orientées dans ce sens. L'exemple des plus importantes économies d'Asie démontre que les économies intégrées au post-fordisme accordent une importance accrue au secteur des services, et ce aux dépens des secteurs secondaires mais surtout primaires. Certes, des emplois manufacturiers s'orientent vers les PMA d'Asie, mais cela n'augure pas bien pour les PMA d'Afrique. Le modèle présenté par l'idéologie dominante selon lequel il suffit simplement de gravir les échelons du développement économique a été infirmé il y a longtemps. Il faut en fait un virage important, et non seulement une progression graduelle, pour qu'un pays s'intègre efficacement à l'économie mondiale. Les PMA ne sont pas simplement en retard au niveau du développement économique; ils sont structurellement désavantagés.

#### *5.4 Présence active de FTN sur le territoire des PMA*

La présence des FTN dans les PMA serait un signe encourageant d'une éventuelle intégration à l'économie mondiale, mais à l'heure actuelle ces firmes en sont quasiment absentes. Tel que vu au chapitre 2, l'ONU en est consciente et sait également que les FTN ont plus d'effets négatifs dans les PMA que dans les PVD plus avancés. En effet, l'ONU n'a pas réussi à prouver que les FTN contribuent réellement et efficacement au développement des PMA. De plus, pour accéder au post-fordisme, il ne s'agit pas simplement d'attirer n'importe quelles FTN; il ne serait

pas aussi utile pour les PMA d'attirer de nouveaux investissements dans le secteur primaire par exemple, ni même une FTN manufacturière favorisant la production de masse. Comme l'économie dans les PI s'oriente vers le post-fordisme, avec tous les bouleversements que cela comporte, la venue ou la persistance de la production fordiste dans les PMA ne ferait que creuser l'écart avec les PI. De toute manière, les FTN restent presque entièrement éloignées des PMA à l'heure actuelle. Étant donné qu'elles sont tellement importantes au sein de l'économie mondiale, tel que présenté au chapitre 2, 3 et 4, leur absence des PMA démontre la marginalisation de ces derniers.

De plus, comme l'a démontré l'exposé sur les zones d'exportation aux chapitres 3 et 4, ce sont rarement les grandes FTN qui investissent activement dans ces zones, mais plutôt de plus petites FTN. Il était aussi démontré à quel point les zones d'exportation ne remplissaient que rarement leurs promesses. L'idéologie dominante a beau louer les grandes FTN, ce sont rarement elles qui sont sources d'investissement productif dans les PVD. Ceci confirme la stratégie des grandes FTN occidentales de viser essentiellement la conquête de marchés.

Il était démontré au chapitre 3 qu'il existe une relation à long terme entre la FTN et l'État, tout en mentionnant qu'à l'heure actuelle les FTN avaient un meilleur jeu du fait de la situation précaire de l'économie mondiale et de la compétition croissante entre les États pour les attirer chez eux. Ce contexte ne peut que défavoriser les PMA, où l'État est normalement plus faible que dans les PVD plus avancés et les PI, du fait de l'instabilité politique, des retombées des programmes d'ajustement structurel, des problèmes économiques et sociaux, etc. Les PMA peuvent ainsi moins bien gérer les pratiques des FTN sur leur territoire, et ne peuvent s'assurer des bénéfices à long terme de ces pratiques. Aussi, avec de plus en plus de pays en compétition pour attirer les FTN, les PMA se voient affronter sur un terrain commun des pays qui ont beaucoup plus à offrir aux FTN. La concentration du capital devient un cercle vicieux pour les

PMA; le capital engendre le développement qui attire en retour plus de capital. Les PMA ne réussissent pas à s'insérer dans cette dynamique.

### *5.5 Transition de l'activité économique hors du secteur primaire*

Une critique majeure exprimée par de nombreux auteurs à l'égard du rôle des FTN dans le fordisme reposait sur la question des termes des échanges: matières premières versus produits finis. Dans le contexte post-fordiste actuel, le déclin de la part des matières premières dans les échanges mondiaux ne fait qu'aggraver la situation. Les termes de l'échange n'ont pas fondamentalement changé, mais le volume des échanges a fortement diminué à la défaveur des PMA, sans compter l'effondrement du prix de nombreuses matières premières.

Les services représentent une part croissante de la production économique et, tel que présenté au chapitre 1, le secteur manufacturier connaît une évolution hors du système fordiste, nécessitant des investissements majeurs pour effectuer cette transition. La flexibilité, l'utilisation de nouvelles technologies et le travail en équipe nécessitent tous une reformulation de l'activité manufacturière. Afin de juger que les PMA pourraient prévoir une intégration réussie à l'économie mondiale, il serait grandement utile que la structure productive dans ces pays en vienne à ressembler d'avantage à celle dans les PI. Cela assurerait une certaine complémentarité entre les pays développés et les moins développés. À cette fin, il faudrait que le secteur des services prenne de l'expansion dans l'économie des PMA, et que le secteur secondaire connaisse une refonte. Pour y arriver, de nouveaux investissements seraient nécessaires dans les PMA.

Toutefois, le stock d'IDE dans les PMA est principalement dans le secteur primaire, et les nouveaux investissements se font très rares. Les PMA sont tellement loin du simple fordisme qu'ils ne peuvent encore envisager un développement économique post-fordiste au sein de l'économie mondiale à l'heure actuelle. C'est plutôt une marginalisation croissante qui est en

marché. Ce phénomène est bien illustré par ce qui était présenté au chapitre 4, à l'effet que la part des importations et des exportations des 102 pays les plus pauvres ne représentent plus que respectivement 1,4% et 4,9% du total mondial.

### 5.6 *Accès aux nouvelles technologies essentielles à la production post-fordiste*

Les quatre premiers chapitres ont abordé la question de la technologie, en disant que le développement technologique reflétait la distribution du pouvoir dans une société. Dans ce contexte, il semble évident que les intérêts des PMA ne sont pas servis par l'automatisation, l'informatisation et le travail spécialisé. De plus, l'objectif actuel des nouvelles technologies est d'en tirer un profit et de conquérir un marché par leur biais; dans un tel contexte, l'objectif n'est pas de répondre aux besoins des PMA, qui n'ont pas le marché pour consommer les produits des FTN.

Ensuite, la technologie joue un rôle primordial dans le développement du post-fordisme, et il faudrait voir des transferts efficaces de technologie vers les PMA pour considérer une intégration réussie. Par contre, tel que vu au chapitre 3, les FTN cherchent le plus souvent à garder un contrôle sur leurs technologies, ce qui favorise un maintien de la concentration actuelle de la technologie au sein des PI et de leurs FTN. Aussi, nous avons vu dans ce même chapitre à quel point les FTN cherchent à rentabiliser leurs investissements en R & D; ce n'est pas en donnant cette technologie aux PMA que les FTN atteindraient cet objectif. De plus, pour avoir un contrôle sur une technologie, il est utile d'avoir participé à son développement. Le chapitre 4 démontrait toutefois comment les programmes d'ajustement structurel avaient des impacts négatifs sur le développement de technologies endogènes dans les PMA.

Même les PVD plus avancés ne font que commencer à participer au développement technologique, et ce le plus souvent dans le contexte des activités des FTN des PI. Toutefois, il ne

faut pas s'attendre à ce que ce mouvement atteigne les PMA à court ou moyen terme; le PVD plus avancés constituent une source peu exploitée d'innovation technologique, et les FTN vont l'épuiser avant d'aller vers des pays plus pauvres. De plus, le développement humain dans les PMA n'est pas assez avancé pour y justifier des investissements dans des instituts de recherche.

La dynamique post-fordiste repose présentement en grande partie sur les technologies d'information, dont le développement est très rapide et coûteux. Toutefois, alors que la moitié de l'humanité n'a jamais parlé au téléphone, comment envisager qu'un tel développement n'entraîne pas une exclusion des plus pauvres, des moins éduqués, bref des PMA. La technologie peut avoir de bons effets, mais elle doit être disponible; la révolution actuelle n'est pas mondiale, mais régionale. Voilà pourquoi l'affirmation du président d'Olivetti à l'effet de couvrir la planète de réseaux était quelque peu farfelue, alors que son véritable objectif réside probablement à l'intérieur des frontières de la Triade.

### *5.7 Firms des PMA associées à certaines alliances stratégiques*

Les alliances stratégiques sont cruciales pour la compétitivité des firmes dans le post-fordisme, compétitivité fondée sur la conquête du marché mondial, la compréhension du marché futur et le développement technologique. Ainsi, la participation à ces alliances stratégiques pourrait être bénéfique à l'intégration des firmes des PMA à l'économie mondiale, en leur offrant l'accès aux grands réseaux de production et à de nouvelles technologies, connaissances, méthodes de gestion, etc. Toutefois, nous avons montré que les alliances, à l'heure actuelle, s'effectuent à 90% entre des firmes des PI et, tout au plus, avec certaines firmes des PVD plus avancés. Les entreprises des PMA ont peu à offrir aux FTN, surtout dans les domaines qui sont les plus propices aux alliances: les domaines nécessitant des connaissances spécialisées, des technologies exclusives et de grands apports de capitaux. Les grands secteurs qui sont au centre de la

production post-fordiste ne sont pas des secteurs où les PMA possèdent un quelconque avantage comparatif; dès lors, il est peu probable que les FTN y cherchent des partenaires.

### 5.8 *Développement humain et formation de la main-d'oeuvre*

Le coût de la main-d'oeuvre perd de son importance dans la production post-fordiste, ce qui limite l'attrait autrefois exercé par le *cheap labour*. Une main-d'oeuvre qualifiée est maintenant la norme minimale. Il faut tout de même dire qu'entre deux personnes également qualifiées, la moins dispendieuse est souvent la plus recherchée. Toutefois, d'autres facteurs, tels la proximité géographique et la qualité des infrastructures de transport s'ajoutent à l'équation dans le contexte de la production post-fordiste.

Il faudrait que les PMA adoptent des mesures de développement humain qui augmenterait la productivité de leur population, car la formation de la main-d'oeuvre y est carrément déficiente selon les standards de la globalisation. Les conflits politiques dans certains PMA n'aident pas la cause. Le taux d'analphabétisme élevé est le premier obstacle à l'arrivée d'une production post-fordiste dans les PMA, car les nouvelles technologies de production nécessitent une main-d'oeuvre qualifiée pour fonctionner. La libéralisation imposée aux PMA n'aide pas ces carences, car elle réduit les dépenses affectées aux programmes sociaux. Sans ce développement humain, la libéralisation ne pourra jamais arriver à ses "objectifs" de développement. Pourtant, il y a longtemps que la situation des PMA est déficiente à ce niveau, et elle ne semble pas s'améliorer. La population des PMA, il faut le dire, ne semble prête ni à être intégrée ni à s'insérer dans la production post-fordiste.

### 5.9 *Présence d'un marché de consommateurs*

Il a été montré aux chapitres 1 et 3 que dans le post-fordisme, contrairement à la situation dans la production fordiste, la présence d'un marché de consommateurs constitue un des éléments primordiaux dans la décision des FTN de s'implanter dans un lieu plutôt qu'un autre. Toutefois, il n'y a nul doute que le marché de consommation de PMA est insuffisant à l'heure actuelle pour justifier l'implantation de FTN dans ces pays. Ainsi, la création d'un tel marché serait essentiel à l'intégration des PMA à l'économie mondiale. Pour ce faire, il faudrait voir une augmentation du PNB par habitant qui n'est pas accompagnée par une trop grande polarisation du revenu national. Par contre, le PNB connaît une sérieuse décroissance dans un grand nombre de PMA depuis des années; cette tendance ne pousse pas à l'optimisme. N'étant pas intégrés efficacement à l'économie mondiale, les PMA ne peuvent pas atteindre des taux de croissance économique suffisants pour attirer les FTN et restent pris dans un cercle vicieux.

### 5.10 *L'échec de la libéralisation imposée*

Le chapitre 2 démontrait que la libéralisation a été et est imposée aux PVD par le projet politique des acteurs dominants. L'objectif est de créer un climat propice à attirer les investisseurs privés. Le chapitre 4 a démontré qu'à bien des égards, l'aide étrangère manque son objectif par la fausse logique qui la guide, et que les organisations internationales n'atteignent pas leur objectif de créer un système qui attire les investisseurs. Du propre aveu de certains acteurs institutionnels, les mesures appliquées, et particulièrement au niveau des programmes d'ajustement structurel, n'ont pas mené au développement des PMA; les investisseurs privés ne se dirigent toujours pas vers les PMA. De plus, les infrastructures dans ces pays sont toujours inadéquates pour accueillir les FTN. De même, nous avons vu au chapitre 2 que le GATT n'entraînera pas des retombées significatives pour les PMA. Le niveau de développement domestique qui selon l'ONU est une condition pour bénéficier le plus de la venue des FTN n'est pas encore en place dans les PMA.

Peut-on alors vraiment compter sur le privé pour assurer le développement des PMA dans ce contexte? Il ne faut surtout pas oublier l'analyse de Susan Strange, présentée au chapitre 3, qui démontrait d'une certaine manière l'irréversibilité de la dynamique de libéralisation et de globalisation mise en place. À moins d'un revirement majeur, les PVD vont devoir continuer à courtiser les acteurs économiques privés pour assurer leur développement.

Le *World Investment Report* (tel que démontré au chapitre 2) propose un grand nombre d'objectifs à atteindre par les pays d'Afrique pour attirer avec succès l'IDE. Bien des thèmes qui viennent d'être présentés sont inclus dans ces remèdes: orienter la structure productive vers le secondaire et le tertiaire, élargir le marché, tenter de faire de l'Afrique du Sud un pôle d'investissement et, finalement, tenter d'insérer l'Afrique du Nord dans le réseau des FTN européennes. Toutefois, le fait que l'ONU présente cela comme des solutions démontre que la situation actuelle n'est pas ainsi pour les PMA d'Afrique. De plus, nous croyons avoir démontré que les tendances actuelles ne vont pas dans ce sens, bien au contraire. Cela confirme la dernière partie de notre hypothèse qui stipulait que les pays les moins avancés ne peuvent envisager une intégration réussie à l'économie mondiale.

## Conclusion

Cette thèse dresse un constat négatif de l'évolution de l'économie mondiale en ce qui a trait à l'intégration des PMA à ce système économique, politique et social. Nous avons analysé l'évolution mondiale depuis la Seconde guerre mondiale, tout en portant une attention particulière à la situation depuis le début de la crise du fordisme. Présentement, la dynamique post-fordiste s'ancre dans les PI et, à un moindre degré, dans les PVD plus avancés. Il existe toutefois une contradiction entre cette production flexible et la production de subsistance et de masse qui domine toujours dans les PMA. Une certaine complémentarité avec le fordisme est nécessaire au succès de la production post-fordiste, mais cette production fordiste demeure au sein de la Triade élargie. Ceci n'empêche donc pas la marginalisation des PMA tant en ce qui a trait à la production fordiste que post-fordiste.

Les quatre premiers chapitres de cette thèse établissent une relation directe entre les éléments suivants: crise du fordisme, post-fordisme, projet politique d'encadrement et réaction des FTN. Une étude de cause à effet a alors été entreprise afin de présenter premièrement les grandes lignes et certains détails de l'évolution de l'économie mondiale récente. Le véritable point de départ de l'exposé résidait dans la démonstration de la crise du fordisme, qui a fait surface au moment où le système économique mondial devenait trop rigide pour réagir efficacement à une série de perturbations. Nous avons démontré comment la production de masse s'est, en grande partie, effondrée, entraînant avec elle une série d'institutions et de pratiques sociales qui avaient pourtant assuré 30 ans de prospérité à l'économie mondiale.

Nous avons ensuite démontré à quel point une complémentarité existait entre les activités des acteurs politiques et économiques dominants en réaction à la crise du paradigme de la production de masse. Caractérisée de libéralisme transnational, l'idéologie guidant les activités et les objectifs de ces acteurs va dans le sens d'une voie privée du développement. On impose alors,

dans un grand nombre de cas, une libéralisation cherchant à ouvrir les économies nationales au marché mondial. Ces actions sont légitimées principalement en interpellant l'inefficacité de l'intervention étatique, le besoin d'augmenter la compétitivité et les avantages d'ouvrir le marché et l'économie aux acteurs économiques internationaux.

Les FTN, en tant qu'acteurs économiques dominants de notre époque, s'insèrent très bien dans cette dynamique. Elles recherchent principalement à répondre à leurs propres intérêts, ce qu'une économie mondiale ouverte leur permet. Ayant réagi à la crise du fordisme en s'orientant vers une plus grande flexibilité dans leur production, les FTN profitent d'un marché mondial sans grandes entraves à la libre circulation des biens et du capital. Cela leur permet même d'accorder plus d'importance à leur véritable objectif, qui est la conquête de marchés, présents et futurs, pour leurs produits. Leur production et leurs ventes sont mondiales, mais cela ne change rien au fait que les FTN s'attaquent principalement au marché de la Triade, centrée autour des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon.

L'examen des aspects quantitatifs des questions à l'étude a ensuite permis de prouver certains faits et de remettre en cause certaines affirmations véhiculées par les acteurs économiques et politiques dominants. Nous avons ainsi pu voir que la globalisation n'est pas si mondiale qu'on le dit, ni aussi équitable qu'elle pourrait l'être. Les aspects principaux de la présentation reposaient sur la grande polarisation des flux de capitaux entre les PVD plus avancés et les PMA, ainsi que sur la mauvaise distribution de l'aide étrangère qui devrait pourtant chercher à rétablir un meilleur équilibre entre les PVD. En fait, cette étude a permis de voir qu'un grand nombre d'éléments militaient contre le développement économique des PMA, malgré ce qu'affirment les tenants de l'idéologie dominante.

Au dernier chapitre, nous avons remis en question les bienfaits de la dynamique mise en place par les acteurs économiques et politiques dominants à l'égard du développement des PMA.

En effet, la dynamique post-fordiste telle qu'actuellement mise en vigueur n'est pas de bonne augure pour la situation économique des pays sous-développés. Le post-fordisme qui prend place dans les PI ne peut, à l'heure actuelle, intégrer les PMA à son giron ni même améliorer leurs chances de développement. Il faut en fait envisager, dans le contexte de l'évolution rapide et complexe présentée dans les quatre premiers chapitres, une marginalisation accrue des PMA de l'économie mondiale. Comme nous l'affirmons en introduction, l'économie mondiale peut être qualifiée de club sélect.

De grandes tendances émergent, toujours au détriment de l'intégration des PMA à l'économie mondiale. En parlant de la globalisation, la rhétorique dominante soutient néanmoins qu'il existe une certaine uniformité et un certain nivellement au niveau mondial. Il est peu mentionné que la globalisation entraîne aussi une polarisation. L'idéologie dominante trace un bilan positif de la période contemporaine, oubliant de ce fait la marginalisation constante d'une importante partie de la population mondiale. De plus, la situation n'est pas en voie de s'améliorer. Au-delà d'actions qui en bout de compte favorisent les plus riches -les PI et les FTN-, il s'effectue très peu d'activités dans le cadre du projet politique pour réellement remédier à cette économie mondiale à deux vitesses.

Cela nous mène à un questionnement sur le lien entre le post-fordisme et les pays les moins avancés. Selon nous, les principes post-fordistes pourraient certainement être avantageux pour les PMA. Toutefois, la pratique actuelle du post-fordisme ne répond pas aux besoins des PMA, et les tendances ne vont pas dans le sens de leur intégration à cette forme de production. En fait, le post-fordisme implique une série d'exigences qui, de facto, empêchent les PMA d'y participer. Les tendances actuelles du post-fordisme érigent même de nouvelles barrières à l'intégration des PMA à l'économie mondiale. Les éléments qui ont été présentés au chapitre 5, c'est-à-dire les conditions permettant d'envisager une intégration des PMA à l'économie mondiale, sont tous nécessaires à une véritable participation au post-fordisme; comme les PMA sont loin d'atteindre

ces exigences, il y a peu de chance de voir un développement important dans ces pays. La restructuration de l'économie mondiale entreprise par les acteurs politiques ne peut mener, dans le contexte actuel, au développement des PMA. La libéralisation sans aucune autre forme de développement ne mènera pas les investisseurs privés à diriger leur capital vers les PMA. La pratique post-fordiste ne se démarque pas de celle du fordisme quant à l'intégration des pays pauvres à l'économie mondiale. Il faudrait mettre en place de nouveaux instruments politiques et économiques et adopter de nouvelles stratégies pour permettre une intégration réussie à long terme. La polarisation de l'économie mondiale entre gagnants et perdants ne pourra être résolue (à supposer que l'on veuille) que par des compromis et des concessions de la part du premier groupe. Cependant, les gagnants de la globalisation cherchent toujours à accroître leur avance, du fait de la compétition intense et perpétuelle entre les acteurs économiques dominants.

Cette thèse visait à cerner la situation actuelle, non pas à offrir des solutions. Cela pourrait faire l'objet d'une autre recherche. Certains aspects du problème vaudraient aussi un prolongement du présent exercice. Le rôle des banques transnationales et des flux financiers, les résistances à la globalisation et leurs chances de succès, la marginalisation de certaines régions des PI, sont autant de sujets à explorer dans l'étude critique des dangers inhérents aux tendances dominantes de la prétendue globalisation.

## **Annexe 1: Liste des PMA**

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| Afghanistan               | Vanuatu |
| Bangladesh                | Yémen   |
| Bénin                     | Zaïre   |
| Bhoutan                   | Zambie  |
| Botswana                  |         |
| Burkina Faso              |         |
| Burundi                   |         |
| Cambodge                  |         |
| Cap-Vert                  |         |
| Comores                   |         |
| Djibouti                  |         |
| Éthiopie                  |         |
| Gambie                    |         |
| Guinée                    |         |
| Guinée-Bissau             |         |
| Guinée équatoriale        |         |
| Haïti                     |         |
| Iles Salomon              |         |
| Kiribati                  |         |
| Laos                      |         |
| Lésotho                   |         |
| Libéria                   |         |
| Madagascar                |         |
| Malawi                    |         |
| Maldives                  |         |
| Mali                      |         |
| Mauritanie                |         |
| Mozambique                |         |
| Myanmar                   |         |
| Népal                     |         |
| Niger                     |         |
| Ouganda                   |         |
| République centrafricaine |         |
| Rwanda                    |         |
| Samoa                     |         |
| Sao Tomé-et-Pacifique     |         |
| Sierra Leone              |         |
| Somalie                   |         |
| Soudan                    |         |
| Tanzanie                  |         |
| Tchad                     |         |
| Togo                      |         |
| Tuvalu                    |         |

## Bibliographie

“A flicker of light”, The Economist, Londres, 5 mars 1994, p. 22.

AMIN, Samir (1973) Le développement inégal: Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique, Paris, Les Éditions de Minuit.

“A new blueprint”, The Economist, Londres, 1 octobre 1994, p. 23-27.

“Asia, at your service”, The Economist, Londres, 11 février 1994, p. 53-54.

“A Survey of Multinationals”, The Economist, Londres, 27 mars 1993, p. 6.

Banque Mondiale (1994) L'ajustement en Afrique: Réformes, résultats et chemin à parcourir, Washington.

Banque Mondiale (1993) Global Economic Prospects and the Developing Countries 1993, Washington.

BARNET, Richard J. et John CAVANAGH (1994) Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order, New York, Simon and Schuster.

BARNET, Richard J. et Ronald E. MULLER (1974) Global Reach: The Power of the Multinational Corporation, New York, Simon and Schuster.

BERNARD, Mitchell (1994) “Post-fordism, Transnational Production, and the Changing Global Political Economy”, Political Economy and the Changing Global Order, sous la dir. de Richard STUBBS et Geoffrey UNDERHILL, Toronto, McClelland & Stewart.

BERTHELOT, Yves (1993) “Plus d'obligations, moins d'incertitudes: les pays en développement et l'Uruguay Round”, Politique étrangère, Paris, vol. 58, été, p. 351-366.

BILLET, Bret L. (1991) Investment Behavior of Multinational Corporations in Developing Areas, New Brunswick (N.J.).

BLACKWELL, Basil et Samuel EILON (1991) The Global Challenge of Innovation, Oxford, Butterworth Heinemann.

CARDOSO, Fernando Henrique et Enzo FALETTO (1978) Dépendance et développement en Amérique latine, Paris, Presses universitaires de France.

“Cardoso's team”, The Economist, Londres, 24 déc. 1994, p. 44.

CASSON, Mark *et al.* (1992) "Global Integration through the Decentralisation of R & D", dans International Business and Global Integration, Mark CASSON (sous la dir. de), London, MacMillan Press.

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1989) Les sociétés transnationales dans le développement mondial: Tendances et perspectives, New York, ONU.

CLAIRMONT, Frédéric et John CAVANAGH (1994) "Sous les ailes du capitalisme planétaire", Le Monde diplomatique, Paris, mars, p. 27.

COLLINS, Timothy et Thomas DOORLEY (1992) Les alliances stratégiques, Paris, InterÉditions.

Commission des sociétés transnationales (23 mars 1994a) Échange d'informations sur les investissements étrangers directs, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (23 mars 1994b) L'investissement étranger direct en Afrique, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (11 mars 1994a) Évolution des investissements étrangers directs, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (11 mars 1994b) Transnational corporations and employment, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (10 mars 1994) Investissements étrangers directs dans les pays les moins avancés et d'autres pays en développement non africains, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (15 mars 1993) L'émergence d'un système intégré de production au niveau international, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (4 mars 1993) La croissance des investissements étrangers directs dans les années 80: tendance durable ou augmentation temporaire?, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (3 mars 1993) Évolution des investissements étrangers directs, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (11 février 1992) Croissance économique et technologie: le rôle des sociétés transnationales, New York, ONU.

Commission des sociétés transnationales (5 février 1992) Les sociétés transnationales et la nouvelle économie mondiale, enjeux et incidences au niveau des politiques, New York, ONU.

- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1994) World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York, ONU.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1993a) Explaining and Forecasting: Regional Flows of Foreign Direct Investment, New York, ONU.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1993b) World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production (A Summary), New York, ONU.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1992) World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth (A Summary), New York, ONU.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (1991) World Investment Report 1991: The Triad in foreign direct investment, New York, ONU.
- COX, Robert (1994) "Global Restructuring: Making Sense of the Changing International Political Economy", dans Political Economy and the Changing Global Order, sous la dir. de Richard STUBBS et Geoffrey UNDERHILL, Toronto, McClelland & Stewart.
- COX, Robert (1993) "Structural Issues of Global Governance", dans Gramsci, Historical Materialism and International Relations, sous la dir. de Stephen GILL, Cambridge, Cambridge University Press.
- COX, Robert (1990) "Dialectique de l'économie-monde en fin de siècle", Études internationales, no. 4, décembre, pp. 693-703.
- COX, Robert (1987) Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History, New York, Columbia.
- DE LAROSIÈRE, Jacques (1993) "Investissements étrangers, politique d'ajustement et restauration des grands équilibres en Amérique latine", dans Mobiliser les investissements internationaux pour l'Amérique latine, sous la dir. de Colin BRANTFORD, Paris, OCDE.
- DUNNING, John (1993) Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company.
- EDEN, Lorraine (1993) "Bringing the Firm Back In: Multinationals in IPE", dans Multinationals in the Global Economy, sous la dir. de Lorraine EDEN et Evan POTTER, New York, St. Martin's Press.

EPSTEIN, Gerald, Julie GRAHAM et Jessica NEMBARD (1993) Creating a New World Economy: Forces of Change, Plans for Action, Philadelphia, Temple University Press.

“For richer, for poorer”, The Economist, Londres, 18 décembre 1993, p. 66.

FRANTZEN, D.J. (1990) Growth and Crisis in Post-War Capitalism, Dartmouth, Billing & Sons.

GILL, Stephen (1994) “Knowledge, Politics, and Neo-Liberal Political Economy”, dans Political Economy and the Changing Global Order, sous la dir. de Richard STUBBS et Geoffrey UNDERHILL, Toronto, McClelland & Stewart.

GILL, Stephen and David LAW (1988) The Global Political Economy: Perspectives, Problems, and Policies, Baltimore, The John Hopkins University Press.

GILLIES, David (1993) Democracy and “Good Governance”: Stretching the World Bank's Policy Frontiers, Canada, International Centre for Human Rights and Democratic Development.

Groupe de Lisbonne (1995) Limites à la compétitivité: Vers un nouveau contrat mondial, Montréal, Boréal.

IETTO-GILLIS, Grazia (1992) International Production: Trends, Theories, Effects, Cambridge, Polity Press.

JACQUET, Pierre (1993) “Objectif GATT? Présentation du dossier”, Politique étrangère, Paris, vol. 58, été, p. 247-254.

JASPERSEN, Frederik et Juan Carlos GINARTE (1993) “Flux de capitaux étrangers vers l'Amérique latine: évolution récente et perspectives”, dans Mobiliser les investissements internationaux pour l'Amérique latine, sous la dir. de Colin BRANTFORD, Paris, OCDE.

“Le G7 se lance à fond de train sur l'autoroute de l'information”, Le Devoir, 27 février 1995, p. A 3.

“Le retour à la prospérité des années 1960!”, Le Devoir, 22 avril 1995, p. B 3.

MESSERLIN, Patrick A. (1993) “Le rôle du GATT et les enjeux de l'Uruguay Round”, Politique étrangère, Paris, vol. 58, été, p. 255-275.

MYTELKA, Lynn (sous la dir. de) (1991) Strategic Partnerships: States, Firms and International Competition, Rutherford, Fairleigh Dickinson University Press.

MYTELKA, Lynn (1990) Transfer and development of technology in the least developed countries: an assessment of major policy issues, CNUCED, New York.

OMAN, Charles (1994) Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries, Paris, OCDE.

OMAN, Charles (1993) "Évolution des investissements directs étrangers dans le monde et en Amérique latine", dans Mobiliser les investissements internationaux pour l'Amérique latine, sous la dir. de Colin BRANTFORD, Paris, OCDE.

Organisation de coopération et de développement économiques (1994) Trade Policy Issues 3: The Benefits of Free Trade: East Asia and Latin America, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1988 à 1994) Répartition géographique des ressources financières allouées aux pays en développement, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1988 à 1994) L'OCDE en chiffres, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1993a) Intégration économique: Économies de l'OCDE, économies dynamiques d'Asie et pays d'Europe centrale et orientale, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1993b) Intégration régionale et développement, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1993c) Libéralisation des échanges: conséquences pour l'économie mondiale, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1993d) Problèmes de politique commerciale 1: Échanges intra-entreprises, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1993e) Les relations d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1992a) Investissement direct international: Politiques et tendances au cours des années 80, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1992b) La technologie et l'économie: Les relations déterminantes, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1989) L'investissement direct international et le nouvel environnement économique, Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (1987) Investissement international et entreprises multinationales: Tendances récentes des investissements directs internationaux, Paris.

- Organisation des nations unies (1994) The Least Developed Countries 1993-1994 Report, New York.
- Organisation des nations unies (1992) World Investment Directory 1992, New York.
- Organisation des nations unies (1989a) Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services, New York.
- Organisation des nations unies (1989b) The Process of Transnationalization and Transnational Mergers, New York.
- Organisation des nations unies (1989c) Les sociétés transnationales dans le développement mondial, New York.
- Organisation des nations unies et Organisation internationale du travail (1988) Economic and social effects of multinational enterprises in export processing zones, New York.
- PAULY, Louis (1994) "Promoting a Global Economy: The Normative Role of the International Monetary Fund", dans Political Economy and the Changing Global Order, sous la dir. de Richard STUBBS et Geoffrey UNDERHILL, Toronto, McClelland & Stewart.
- PFEFFERMANN, Guy et MADARASSY, Andrea (1992) Trends in Private Investment in Developing Countries 1993, Washington D.C., The World Bank (IFC).
- PIORE, Michael et Charles SABEL (1984) The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity, New York, Basic Books.
- RAGHAVAN, Chakravarthi (1990) Recolonization: GATT, the Uruguay Round and the Third World, London, Zed Books.
- REICH, Robert (1993) L'économie mondialisée, Paris, Dunod.
- ROSENTHAL, Gert (1993) "Le réveil de l'Amérique latine", dans Mobiliser les investissements internationaux pour l'Amérique latine, sous la dir. de Colin BRANTFORD, Paris, OCDE.
- SAPIR, André (1993) "Le régionalisme et la nouvelle théorie du commerce international sonnent-ils le glas du GATT?", Politique étrangère, Paris, vol. 58, été, p. 277-291.
- SHEININ, David (1992-93) "Making democracy safe for the world: the neo-liberal agenda and the new "isolationism" in relations with Latin America", International Journal, hiver, pp. 100-123.
- STOPFORD, John et Susan STRANGE, avec John S. HENLEY (1991) Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares, Cambridge, Cambridge University Press.

- STRANGE, Susan (1994) "Rethinking Structural Changes in the International Political Economy: States, Firms and Diplomacy", dans Political Economy and the Changing Global Order, sous la dir. de Richard STUBBS et Geoffrey UNDERHILL, Toronto, McClelland & Stewart.
- STRANGE, Susan (1991) "Big Business and the State", Millenium, 20 (Summer), p. 245-250.
- "The celling out of America", The Economist, Londres, 17 décembre 1994, p. 63
- TURENNE SJOLANDER, Claire (1992-93) "Unilateralism and multilateralism: the United States and the negotiations of the GATS", International Journal, vol. XLVIII, no. 1, hiver, pp. 52-79.
- TUSSIE, Diana (1987) The Less Developed Countries and the World Trading System: A Challenge to the GATT, London, Francis Pinter.
- VACHET, André (1992) "La question de l'idéologie", dans Idéologie et régimes politiques, sous la dir. de Michelle GÉRIN-LAJOIE, Ottawa, Les Éditions MGL.
- VERNON, Raymond (1992) "Transnational corporations: Where are they coming from, where are they headed?", Transnational Corporations, vol. 1, no. 2, (August), p. 7-31.