

L'impact politique des firmes transnationales

The Political and Social Impact of Transnational Corporations

Alberto MARTINELLI

Volume 11, Number 2, octobre 1979

Développement national et économie mondialisée

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001476ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001476ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

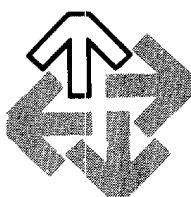
Cite this article

MARTINELLI, A. (1979). L'impact politique des firmes transnationales. *Sociologie et sociétés*, 11(2), 11–38. <https://doi.org/10.7202/001476ar>

Article abstract

This paper proposes a detailed analysis of the political and social impact of transnational corporations in three particularly sensitive areas, for host countries as well as for home countries. The author first examines the contradiction between an increasingly interdependent world economy and a continuously fragmented world policy, and shows that transnational can weaken the State's capability to attain standard economic policy goals, and thereby its capacity to maintain political stability and social consensus. Secondly, the author focuses attention on the impact of transnational corporations on the labor market, the organization of production and industrial relations. He demonstrates particularly that the control of transnational corporations on a diversified labor market combined with a world-wide organization of production makes it possible to maintain high profits. The last part of this paper analyzes the negative consequences on under-developed countries of the production and marketing of the products of transnational corporations : distortions consumption patterns, denationalization of domestic elites and middle classes, and the deterioration or destruction of indigenous values.

L'impact politique et social des firmes transnationales*



ALBERTO MARTINELLI

La littérature, généralement abondante, qui s'est accumulée au cours des dernières années, sur les firmes transnationales (FTN)¹, néglige souvent, non seulement, l'analyse de leur impact politique, mais aussi de leur impact social. Cette relative absence d'intérêt peut être repérée, premièrement, à travers le fait que les études des FTN sont plus souvent réalisées du point de vue des corporations que du point de vue des gouvernements nationaux qui traitent avec elles, des travailleurs qu'elles emploient et des consommateurs de leurs produits; deuxièmement, à travers le fait que les analyses politiques et sociologiques des relations économiques internationales constituent encore, malgré leur progression, un champ d'étude limité. La pertinence des dimensions sociale et politique des activités économiques transnationales est si grande qu'au cours des dernières années, les Nations unies, l'Organisation internationale du travail

*Cet essai est une version revue et condensée d'un texte écrit pour le Centre des Nations unies sur les firmes transnationales à New York. Il a été présenté sous forme de communication au Colloque sur «Les implications sociales et politiques du nouvel ordre économique international» organisé par le Comité de recherche «Économie et société» de l'Association internationale de sociologie, Fondation Rockefeller à Bellagio, Italie, 24-28 avril 1979. Traduit de l'anglais. La version originale anglaise paraîtra dans Makler, Martinelli et Smelser, édit., *The New Transnational Economic Order*, Sage Publications.

1. La plupart des auteurs utilisent le terme «firmes multinationales» (FMN). Dans cet article, je préfère le terme moins utilisé de «firmes transnationales» (FTN) puisqu'il rend mieux l'idée de firmes qui transcendent les frontières nationales, tout en ayant une base bien identifiée dans leur pays d'origine.

et d'autres agences internationales et intergouvernementales ont essayé de formuler des codes de conduite pour les FTN visant à réglementer des questions comme la souveraineté nationale, l'emploi et les conditions de travail, les transferts de technologie, la protection des consommateurs et de l'environnement. La tentative pour établir des règles internationales dans ce secteur implique, cependant, une recherche plus extensive. Le but de cet article est de contribuer à orienter ce type de recherche en fournissant un cadre théorique général. Plus spécifiquement, j'identifierai trois secteurs majeurs où l'impact politique et social des FTN est particulièrement vif; pour chacun d'entre eux, je compte : 1) formuler les problèmes politiques pertinents, 2) les définir comme questions de recherche et 3) avancer quelques hypothèses fondamentales sur la base des modèles théoriques existants, afin de construire une série de propositions pouvant être soumises à la validation empirique et capables de stimuler la recherche dans ce champ. Les trois secteurs que j'ai choisis n'épuisent certainement pas la complexité de l'impact politique et social des FTN, mais il recouvrent un certain nombre de problèmes et questions de recherche particulièrement pertinents. Ce sont les suivants :

a) *Stabilité politique et consensus social.* Je m'attacherai moins aux ingérences ouvertes et les plus évidentes de certaines FTN dans le processus politique du pays hôte à travers le *lobbying*, le soutien financier de politiciens locaux et même la corruption, qu'au problème théorique plus important de la contradiction entre une économie mondiale de plus en plus interdépendante et une politique internationale toujours fragmentée. Je compte démontrer, plus spécifiquement, que les opérations des FTN peuvent affaiblir la capacité des États nations à réaliser les objectifs normaux d'une politique économique — comme le plein emploi et l'équilibre de la balance des paiements — qui à leur tour contribuent à maintenir le consensus social et la stabilité politique.

b) *Marché du travail, organisation du travail et relations industrielles.* On peut reconnaître d'emblée que les FTN, en transférant leurs investissements d'un pays à l'autre et en contrôlant un grand nombre de travailleurs dans différents pays, constituent une source majeure de préoccupation pour les syndicats et les gouvernements. Les préoccupations du monde du travail dans les pays d'origine portent sur l'exportation des emplois. Elles vont de pair avec les préoccupations du monde du travail dans les pays d'accueil relatives aux pertes d'emplois impliquées par la restructuration, par les FTN, de firmes locales dont elles ont pris le contrôle, et à la dégradation de la recherche et des emplois qualifiés. Le principal argument théorique, ici, est que le contrôle d'un marché du travail diversifié et l'organisation du procès de production à l'échelle mondiale sont des modes majeurs par lesquels les FTN maintiennent des taux de profit élevés même si elles sont confrontées à des syndicats ouvriers plus organisés et plus politisés dans les pays développés. En d'autres termes, contrairement aux grandes entreprises commerciales et aux holdings financiers du passé, les FTN sont des unités productives complexes avec des procès de travail articulés et intégrés qui reproduisent en leur sein la division internationale du travail, mais qui ne coïncident pas avec la division du monde en entités nationales.

c) *Modèles de consommation et valeurs culturelles*. Alors que les problèmes précédents sont discutés, tant pour les pays d'origine que pour les pays d'accueil, les problèmes dans ce secteur ne seront examinés que par rapport aux pays moins développés, où ils sont beaucoup plus aigus. Les FTN tendent à produire et mettre en marché dans les économies moins développées des biens et services conçus pour les marchés industriels avancés; ceci produit un ensemble de conséquences négatives, allant de la distorsion des modèles de consommation à l'accentuation du biais dans la distribution des revenus, à la dé-nationalisation des élites intérieures et des classes moyennes, à la détérioration et même la destruction des valeurs autochtones, qui sont si importantes pour l'intégration nationale et le développement.

1. STABILITÉ POLITIQUE ET CONSENSUS SOCIAL

1.1 PROBLÈMES POLITIQUES PERTINENTS ET QUESTIONS DE RECHERCHE

Jusqu'à quel point et comment les FTN compromettent-elles ou érodent-elles la souveraineté nationale? Comment et jusqu'à quel point les FTN sont-elles en conflit ou s'articulent-elles avec les structures politiques nationales, spécialement les États? Comment, et jusqu'où, les activités et la stratégie des FTN affectent-elles la capacité des gouvernements des pays d'accueil à maintenir et à implanter des régimes nationaux qu'ils soient démocratiques, révolutionnaires ou autoritaires? Comment, et jusqu'à quel point, les FTN contribuent-elles à stabiliser ou à déstabiliser les sociétés où elles opèrent? Comment, et jusqu'à quel point, les FTN « se débrouillent-elles » avec la politique intérieure des pays hôtes afin de poursuivre des buts qui diffèrent de l'intérêt national? On pourrait formuler plusieurs autres questions, qui sont posées de façon directe par les hommes politiques et les citoyens concernés des pays où les FTN ont des activités, mais celles que j'ai énumérées sont suffisantes pour montrer l'importance des problèmes politiques en jeu.

La tâche du chercheur est de transformer ces problèmes généraux, politiquement significatifs — et souvent chargés d'émotivité — en questions de recherche articulables sous la forme de propositions à tester dans le cadre d'un modèle théorique. Le premier ensemble de questions de recherche peut être formulé comme suit :

- a) Quels sont les principaux facteurs rendant compte du processus croissant d'internationalisation de l'économie dans la période d'après guerre?
- b) Le deuxième ensemble d'interrogations est relatif aux déterminants fondamentaux de la perpétuation de l'État nation comme l'institution politique qui peut seule assurer les fonctions de légitimation et de formation du consensus, de reproduction sociale du capital et garantir les conditions d'accumulation du capital?
- c) Le troisième ensemble de questions de recherche porte sur les implications majeures du fossé entre un système économique de plus en plus internationalisé et un système politique toujours fondé sur une base nationale. On peut se de-

mander plus spécifiquement : 1) Quelles sont les implications de ce fossé dans l'accomplissement efficace par l'État nation de ses fonctions fondamentales de stabilité politique, de formation du consensus et de reproduction sociale du capital ; 2) quelles sont ses implications pour la poursuite par les FTN de leurs buts fondamentaux de maximisation du profit et de la croissance et 3) quelles sont ses implications pour l'intégration du système capitaliste dans sa totalité.

d) Le quatrième ensemble de questions de recherche porte sur 1) les stratégies conscientes ou les mécanismes de défense que les États nations développent afin de sauvegarder leur souveraineté et poursuivre les buts qu'ils se sont fixés ; 2) les contre-stratégies des FTN pour maintenir leur liberté d'action et profiter de la diversité dans la poursuite de leurs buts « corporatifs », et 3) l'effet le plus probable de cette relation dialectique entre les FTN et les États nations, eu égard aux problèmes connexes d'intégration et de changement du système, aussi bien qu'au niveau national qu'international.

1.2 HYPOTHÈSES ET THÉORIES

1.2.1. L'hypothèse majeure concernant le processus croissant d'internationalisation de l'économie dans la période d'après-guerre est que la force motrice de ce processus est la maximisation du profit et de la croissance des entreprises ainsi que la suppression de la concurrence de marché libre aussi bien étrangère qu'intérieure². Il s'agit d'une hypothèse vérifiable, fondée sur une multitude de données sur les taux de croissance relatifs et les comparaisons de prix. Cette hypothèse que nous appellerons « l'hypothèse de l'oligopole » peut s'insérer dans différentes interprétations théoriques qui ont été développées pour expliquer la croissance de l'investissement étranger direct et la montée des firmes transnationales. Les plus connues parmi ces interprétations sont : a) la théorie de la firme et de la concurrence imparfaite, élaborée sous différentes formes par Kindleberger, Hymer, Caves et d'autres, qui, à son tour, repose sur la critique keynesienne du paradigme néo-classique en théorie économique³ ; b) la théorie du « cycle du produit » et celles du « fossé technologique » qui ont été développées par Vernon, Hufbauer, Wells et d'autres⁴, et qui sont, jusqu'à un certain point, reliées à la théorie du développement économique de l'innovation et de l'entrepreneuriat de Schumpeter ; c) la théorie marxiste de la concentration et de la centralisation du capital qui remonte à l'analyse de Marx de la baisse tendancielle du taux du profit et de la disproportion des secteurs productifs ; théorie qui a été développée par les théoriciens de l'impérialisme, comme Hilferding, Boukharine, Luxembourg et Lénine et dans une nouvelle perspective

2. J'entends par là la suppression de la « concurrence de marché libre » telle qu'elle est décrite dans de nombreux manuels d'économie. La concurrence n'est en aucune façon absente de l'économie internationale contemporaine, mais il s'agit surtout d'une concurrence d'oligopole.

3. C. P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, 1969, S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Investment*, MIT Press, 1976, R. E. Caves, « International Corporations : The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economics*, vol. 38, février 1971.

4. R. Vernon, *Sovereignty at Bay*, Basic Books, 1971. G. Hufbauer, « Theories of International Trade and Technological Progress » dans R. Vernon, éd., *Technological and International Trade*, National Bureau Committee for Economic Research, 1970.

par les théoriciens contemporains de la *dependencia**, comme Baran, Gunder Frank, Dos Santos, Cardoso et d'autres⁵. Plus ou moins explicitement, ces différentes théories essaient d'expliquer ou prennent pour acquis le passage de la concurrence à l'oligopole, la récurrence des cycles ou des crises économiques et la transition d'un état à l'autre à travers une plus grande concentration du capital.

Les FTN concrétisent le procès de concentration du capital et de formation d'une structure oligopolistique, le développement du capital financier et la socialisation des forces productives à leurs plus hauts niveaux, et elles sont les composantes les plus dynamiques et les plus fondamentales du capitalisme contemporain. Une série d'autres processus contribuent à expliquer pourquoi, au cours des trente dernières années, l'interdépendance économique et l'internationalisation du capital ont beaucoup progressé: le développement impressionnant des communications et du transport, le type de distribution des ressources économiques dans le monde, la complémentarité croissante de la technologie et des compétences administratives, les économies d'échelle, la libéralisation des échanges commerciaux et monétaires dans la période d'après-guerre, résultat de politiques gouvernementales organisées. Jointes aux thèses centrales de l'oligopole et de la croissance, ces processus donnent une explication convaincante de la forme institutionnelle spécifique prise par l'internationalisation du capital au cours de la période qui suit la Deuxième Guerre mondiale.

1.2.2 L'hypothèse majeure qui concerne la deuxième question de recherche est étroitement reliée à la première, en ce sens qu'elle touche les imperfections du marché libre, non pas, cette fois, par rapport au problème de la prévention de la formation des oligopoles, mais parce qu'elle détermine une croissance ininterrompue, 'spontanée' de l'économie et l'intégration continue du système. Ces imperfections rendent compte de la pérennité et de la croissance actuelle de l'État nation. Ceci apparaît très clairement sur la base de nombreux éléments tirés de l'analyse des crises majeures de l'économie mondiale (1873-1896, les années trente, la crise actuelle). C'était, précisément, l'inadéquation du marché pour garantir l'équilibre dynamique du système après quelques décennies de «capitalisme concurrentiel» au XIX^e siècle, qui stimula la nécessité de l'intervention étatique; d'abord dans les procès de reproduction du capital et de formation du consensus social, nécessaires pour maintenir les rapports sociaux capitalistes, par la suite pour soutenir la demande dans le but de contrer les crises de surproduction et, enfin dans quelques pays au moins, dans une planification économique nationale. La division traditionnelle des fonctions entre, d'un côté, les firmes et le marché, responsables des décisions en matière

* En espagnol dans le texte. NDT.

5. Pour une discussion des théories de Marx sur les crises, voir, entre autres, P. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Monthly Review Press. Pour une discussion de la «théorie classique de l'impérialisme» voir, entre autres, A. Martinelli, *La teoria dell'imperialismo*, Loescher, 1974. Pour une évaluation récente de la théorie de la *dependencia*, voir le numéro spécial de *International Organization*, édité par I.A. Caporaso, hiver 1978, «Dependence and Dependency in the Global System». Les travaux les plus connus incluent P. Baran, *The Political Economy of Growth*, 1957; A.G. Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, 1967; F. H. Cardoso, E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en America Latina*, 1969; T. Dos Santos, *Dependencia economica y cambio revolucionario en America Latina*, 1970.

de production et d'échange et, de l'autre, les autorités de l'État, chargées d'assurer les fonctions de reproduction (écoles, recherche fondamentale, hôpitaux, sécurité sociale, etc.) ainsi que la mise en place des règles générales où les interactions du marché peuvent s'insérer, a été modifiée depuis peu par l'accroissement de la responsabilité de l'État dans la distribution du revenu et dans le contrôle des cycles économiques. Les lacunes de l'économie de marché ont aussi induit le rôle plus étendu et plus actif de l'État nation sur un autre plan; en effet le développement inégal et l'«anarchie du marché» ont préparé le terrain pour que l'État nation devienne, comme l'affirme Gershenkron, un agent institutionnel de la croissance dans les pays développés de la seconde génération, comme l'Allemagne, l'Italie et le Japon⁶. Le développement inégal de l'économie mondiale au XIX^e siècle, avec les différences de rythme et de séquence qui ont marqué le processus d'industrialisation de différents pays, a provoqué une vague de politiques protectionnistes, réactions à l'hégémonie libre échangiste de la Grande-Bretagne, ainsi que l'extension ininterrompue des domaines contrôlés par l'État nation. Il en est résulté : une rivalité croissante entre les différentes bourgeoisies nationales, puisque le procès d'internationalisation de la vie économique ne coïncidait pas avec le procès d'internationalisation des intérêts capitalistes; la fragmentation de l'économie mondiale en des blocs commerciaux relativement isolés centrés sur quelques économies du centre et leurs périphéries, avec quelques exceptions notables; et en fin de compte, l'effondrement d'une économie internationale intégrée.

La situation s'est renversée après la Deuxième Guerre mondiale, lorsqu'une restauration vigoureuse des politiques économiques libérales fut mise en place grâce au retrait des contrôles sur les importations, à la baisse des tarifs douaniers et à un retour partiel à la convertibilité, sous l'hégémonie nouvelle des États-Unis. Effectivement, la politique américaine d'après-guerre visait à reconstruire à l'Ouest un ordre économique international et à redonner à une Europe bourgeoise et à un Japon bourgeois, le rôle d'alliés dans le défi global avec le bloc soviétique, créant ainsi les conditions d'une concurrence renouvelée avec les économies, reconstruites avec succès, de l'Europe de l'Ouest et du Japon. L'intervention dans les relations économiques extérieures fut progressivement réduite dans les années 50 et 60, alors qu'une tendance similaire se manifestait dans quelques-uns, au moins, des pays industrialisés. Cependant, à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix, une nouvelle tendance favorisant le retour à des interventions gouvernementales plus précises et plus nombreuses dans l'économie intérieure, comme dans les relations économiques internationales, est apparue, même si, quoique de façon beaucoup plus limitée, quelques éléments néomercantilistes sont présents à l'intérieur d'un système général ouvert.

L'hypothèse fondamentale du maintien de la robustesse de l'État nation à cause de l'inadéquation des seules forces du marché pour faire face aux besoins fondamentaux de l'économie capitaliste et pour garantir l'équilibre dynamique du système, est ainsi validée, non seulement pour les périodes où les rivalités prévalent, mais aussi quand un système hégémonique ouvert est implanté. En

6. A. Gershenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard, 1962.

fait, un État particulièrement fort était nécessaire pour reconstruire le système d'économie de marché, c'est-à-dire pour offrir un environnement favorable à l'interdépendance économique et à la tendance expansionniste des grandes firmes ; d'ailleurs, la reconstruction des économies de l'Europe occidentale et du Japon impliquait aussi le renforcement des États nations concernés. Comme l'avance Gilpin, « la FMN a réussi parce qu'elle a été dépendante du pouvoir, et en accord logique avec les intérêts politiques des États-Unis⁷. » Mais contrairement à ce que soutient Gilpin, je ne pense pas que cela implique que les grandes configurations de pouvoir entre les États nations soient le déterminant fondamental du rôle joué par les acteurs économiques non étatiques, puisque la dynamique inhérente à l'accumulation du capital et au commerce est en elle-même un déterminant puissant de la configuration du pouvoir et des régimes politiques ; mais il n'y a pas de doute que l'oligopole et l'interdépendance économique nécessitent des États nations solides pour remplir les fonctions fondamentales qu'ils ne peuvent remplir eux-mêmes. En fait, la croissance même des acteurs économiques transnationaux a rendu indispensables des politiques d'intervention élargies et plus différenciées de la part des gouvernements nationaux. Ainsi, le rôle accru des décisions d'investissement des FMN dans de nombreuses industries, avec leurs répercussions sur l'ensemble de l'économie, a rendu indispensable une plus grande coordination et planification de la part de l'État, de la même façon que l'intensification des flux commerciaux, technologiques, de main-d'œuvre et de capital à travers les frontières nationales, peut accroître les tendances inflationnistes et les problèmes de balance des paiements dans de nombreux pays. Moins directement, la croissance et la diversification de l'économie ont accru la nécessité pour l'État de jouer un rôle de médiateur entre des groupes organisés conflictuels et compétitifs, qui poursuivent chacun leurs propres intérêts socio-économiques. Je n'entrerai pas ici dans le débat sur le néo-corporatisme. De ce point de vue, je ne cherche pas ici à savoir si l'État est vraiment capable de jouer ce rôle de médiateur ou s'il est forcé de conférer un statut officiel aux groupes organisés, hiérarchiquement ordonnés et fonctionnellement différenciés, qui monopolisent la représentation politique de leurs groupes d'intérêt et coopèrent entre eux et avec l'État dans la formation et la gestion du politique. Je veux seulement souligner le lien entre l'interdépendance croissante et la nécessité d'un rôle élargi pour l'État.

1.2.3 Ceci nous conduit alors aux hypothèses reliées au troisième ensemble de questions, qu'on peut résumer ainsi : les tendances, intimement reliées, de la croissance des FTN et de la centralité permanente de l'État nation dans le processus politique font apparaître une contradiction fondamentale entre les FTN et les États nations. On peut la formuler du point de vue de la corporation transnationale et du point de vue de l'État nation. *Du point de vue de la première*, on peut dire que les FTN ne peuvent renoncer aux fonctions traditionnelles de l'État bourgeois, qui sont nécessaires pour créer les conditions favorables à la viabilité de leurs opérations, c'est-à-dire défendre les droits de propriété, garantir la libre circulation des facteurs de production, intégrer les classes subordonnées, légitimer les rapports sociaux capitalistes, etc. ; d'un autre côté, les FTN affaiblissent le pouvoir de l'État nation du pays d'accueil parce qu'elles

7. R. Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, Basic Books, 1975, p. 41.

réduisent sa capacité à mettre en œuvre avec succès des politiques économiques courantes, qui sont elles-mêmes instrumentales dans la poursuite de l'objectif plus général de consensus social⁸. En résumé, les FTN ont besoin d'États forts et de sociétés stables; mais elles ne peuvent s'empêcher, jusqu'à un certain point de les miner. *Du point de vue de l'État nation*, on peut remarquer que les gouvernements des pays d'accueil se trouvent dans un dilemme. Ils doivent encourager les investissements directs vers l'intérieur, afin de maximiser les effets positifs de l'interdépendance économique internationale sur la demande réelle et la croissance intérieure et ils doivent, en même temps, défendre et restaurer leur pouvoir autonome. Cette contradiction est particulièrement aiguë puisque, comme l'affirme Lindbeck, «les gouvernements nationaux ont accru leurs ambitions jusqu'à orienter, dans les détails, l'économie domestique, à cause de la plus grande complexité des processus économiques et des revendications populaires de plus en plus importantes, au moment même où les forces internationales ont rendu de nombreux objectifs et plusieurs instruments de la politique moins susceptibles de manipulations, à l'intérieur du pays, qu'auparavant⁹». Les contradictions et les tensions entre les FTN et les États nations ont été identifiées par plusieurs auteurs; on mentionnera ici le conflit entre l'intérêt des FTN à maximiser la composante profit du moindre *output* qu'elles génèrent et l'intérêt des États à maximiser la valeur ajoutée locale¹⁰; on peut mentionner aussi la contradiction plus générale découlant du fait que les FTN agissent selon une stratégie d'ensemble visant les profits à long terme les plus élevés possibles, non pas pour chacune des unités localisées dans différents pays prises séparément, mais à l'échelle de la firme globale¹¹. Cependant, je compte me référer ici à ma propre analyse de la contradiction entre les FTN et les États nations, exemple d'élaboration de propositions à vérifier et de méthodes de recherche¹².

Les propositions sont les suivantes :

- a) Les États nations sont encore les institutions politiques fondamentales qui assurent le consensus social, la légitimation des rapports sociaux existants et la reproduction de la société;
- b) la réalisation de ces fonctions est exigée par le capital autochtone et international pour fonctionner et continuer à croître;
- c) la réalisation de ces fonctions dépend de la capacité du gouvernement à atteindre des objectifs économiques normaux, comme le plein emploi, un taux de croissance soutenu, l'équilibre de la balance des paiements et le maintien

8. En fait, dans certains cas, les FTN peuvent soit «étendre» le pouvoir d'un État hôte comme Aramco en Arabie Saoudite ou affecter leur pouvoir de façon très marginale quand elles affrontent des États puissants comme le Japon ou l'Allemagne de l'Ouest. Mais en général, les contradictions que j'ai soulignées sont valables pour les pays hôtes.

9. A. Lindbeck, «The Changing Role of the National State», *Kyklos*, vol. 28, 1975, p. 36.

10. J. H. Dunning, «The Multinational Enterprise: The Background», dans J. H. Dunning, edit., *The Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, 1971.

11. H. Magdoff, P. M. Sweezy, «Notes on the Multinational Corporation», *Monthly Review*, octobre 1969.

12. A. Martinelli, E. Somaini, «Nation States and Multinational Corporations», *Kapitalstate*, I, 1973.

d'un certain niveau de dépenses publiques; en fait, une gestion réussie de l'économie, quoique pour des périodes limitées, a permis à l'État bourgeois de confiner les conflits de classes à la distribution des ressources et a aplani les conflits sociaux grâce au paiement de salaires plus élevés aux travailleurs organisés et en assurant des bénéfices sociaux aux sans emplois, aux chômeurs partiels, aux marginaux;

d) en fait, chacun des objectifs courants que j'ai énumérés et chacune des politiques étatiques mises en place pour les atteindre sont, pourtant, affectés et jusqu'à un certain point menacés par les opérations des FTN et peuvent donc échouer à cause des conséquences inattendues qu'elles entraînent.

L'impact spécifique des FTN sur les pays d'accueil est lié empiriquement, même s'il doit en être distingué au plan analytique, à la vulnérabilité et à la sensibilité croissantes de la plupart des économies modernes aux conditions existantes dans les autres pays, à cause de l'interdépendance croissante des relations économiques¹³. Pour ne donner qu'un exemple de cette vulnérabilité et de cette sensibilité croissantes, il faut signaler les différentiels de taux d'intérêt entre les nations et les changements attendus des taux de change qui peuvent produire d'énormes flux financiers entre les pays, de sorte que les manipulations traditionnelles du taux d'intérêt par les banques centrales, afin de stimuler la croissance ou de contenir l'inflation, produisent généralement des conséquences inattendues et souvent indésirables.

Les FTN se meuvent aisément dans un monde interdépendant et bénéficient de la diversité, tandis que les gouvernements subissent des contraintes plus fortes à cause de leur caractère national et ils ne sont, souvent, pas en mesure de contrôler les conséquences internationales des politiques ayant pour but de résoudre les problèmes intérieurs.

Le comportement des FTN affecte la réalisation par les États des objectifs habituels de la politique économique de différentes façons. Quelques exemples peuvent être donnés afin de vérifier les propositions que j'ai formulées. En premier lieu, les firmes transnationales contrôlent une grande partie de la demande réelle. Ceci affecte aussi bien le niveau de la demande internationale pour des biens d'investissement et pour la force de travail que le niveau des importations et des exportations. Compte tenu du niveau d'investissement total projeté par une firme transnationale, il existe de nombreuses possibilités quant à la distribution internationale de ces investissements, et, une fois que cela a été décidé, au niveau du choix des marchés sur lesquels seront achetés les moyens de production. Il est clair, alors, que les choix des FTN peuvent souvent exercer une influence réelle sur le niveau des investissements et sur la balance commerciale, et donc à travers eux sur le niveau de revenu, des pays concernés. En second lieu, les FTN ont un contrôle direct sur les termes de l'échange de différents pays dans de nombreux secteurs. Ce contrôle ne peut pas être réduit au contrôle que les firmes oligopolistiques ont sur les prix de leurs produits finis. Dans la mesure où les FTN possèdent des unités de production vertica-

13. R. N. Cooper, *The Economics of Interdependence*, McGraw-Hill, 1968, R. Keohane, J. Nye, *Power and Interdependence*, Little, Brown and Co. 1977.

lement intégrées, localisées dans différents pays, les prix auxquels les produits semi-finis sont transférés d'une unité locale à la suivante sont seulement des rubriques comptables pour la firme, mais ils représentent par contre des importations et des exportations pour les pays impliqués. Ces prix peuvent être changés indépendamment de la limite fondamentale que le marché met à la manipulation des prix, c'est-à-dire qu'ils peuvent être changés sans affecter le moindre des quantités qui sont achetées et vendues. Mais ils affectent particulièrement, et la balance des paiements et le niveau des revenus des pays d'accueil. En troisième lieu, les FTN contrôlent d'importants courants financiers internationaux, dans la mesure où elles réalisent des profits, où elles contrôlent des sources d'argent et décident d'investir à l'intérieur d'une zone qui inclut plusieurs pays. Le dosage de ces variables, *i.e.* l'auto financement à travers les profits non distribués, le financement externe et les dépenses d'investissement, doit être considéré uniquement à l'échelle de la firme globale et non pas pour chaque unité nationale. La stratégie corporative globale peut alors être en désaccord avec les politiques monétaires des États; en effet, la différence entre le financement, qui peut venir aussi bien des sources intérieures qu'extérieures mais qui est localisé dans le pays, et les dépenses d'investissement dans les succursales et les filiales locales, constitue une importation ou une exportation de capital.

Il existe d'autres modes par lesquels les FTN affectent les politiques économiques des États nations, mais ils n'ont pas besoin d'être discutés ici. Les exemples donnés sont suffisants pour vérifier les propositions que j'ai exposées à grands traits. Il est, par contre, utile de clarifier le degré de généralisation de ces propositions. On sait que la tension entre la nécessité de modèles généraux, simples et abstraits et la nécessité de comptes rendus empiriques minutieux et spécifiques, est un problème méthodologique fondamental dans la recherche en sciences sociales; les modèles risquent de simplifier à outrance la complexité de la réalité historique; les comptes rendus empiriques risquent de perdre de vue la structure des connexions de l'ensemble. Une façon de venir à bout de ce problème méthodologique est d'élaborer un modèle abstrait, par un raisonnement aussi bien inductif que déductif, et ensuite de le valider par rapport à différents ensembles de réalités empiriques. Plus grand sera le nombre de situations empiriques auquel il peut être appliqué, quoique avec des restrictions importantes, plus grand sera le pouvoir explicatif du modèle. Ce problème méthodologique est particulièrement aigu lorsque l'on étudie les firmes transnationales et les États nations, puisque les modèles généraux arrivent difficilement à définir les types de nations et les types de firmes, et que les études de cas sont trop limitées et d'une nature très descriptive.

Aussi on peut critiquer les propositions que j'ai exposées à grands traits en disant qu'elles s'appliquent aux pays d'accueil développés, pays où des politiques économiques d'État normales sont réellement mises en œuvre et contribuent à l'intégration et au consensus social national, mais pas aux pays d'accueil moins développés. En fait, les propositions sur les contradictions entre les FTN et les États nations doivent être validées aussi bien par rapport aux différents types de pays (pays d'origine/pays d'accueil, pays industriels avancés/pays moins développés, et autres différenciations plus fines au sein de ces gran-

des catégories), que par rapport aux différents types de firmes, compte tenu de variables comme le secteur industriel (extraction, fabrication, services), l'intensité du capital, le facteur principal de multinationalisation (réduction des coûts de la main-d'œuvre, recherche des matières premières, conquête du marché), et ainsi de suite. Les propositions, que j'ai esquissées, s'appliquent essentiellement aux États hôtes des économies industrielles avancées et aux firmes transnationales industrielles orientées vers le marché. La combinaison opposée des FTN orientées vers les matières premières et des pays d'accueil économiquement moins développés, implique quelques modifications fondamentales du « modèle ». Il est vrai que, dans ce cas aussi, les FTN ne peuvent se substituer aux États nations en exerçant les fonctions essentielles de « paix sociale » et de reproduction de la société exigées pour leurs activités ; mais ces fonctions peuvent être accomplies par des régimes politiques autoritaires, insistant sur la coercition plutôt que sur le consensus, sur la loi et l'ordre plutôt que sur la légitimation. Du point de vue des FTN, il peut être préférable de traiter avec un gouvernement autoritaire, qu'il est plus facile et plus simple d'influencer. Ce type d'État tend à avoir une base sociale plus restreinte, ce qui lui permet de réprimer les demandes ouvrières et de favoriser les investissements étrangers, mais l'empêche de mettre en question la position dominante des FTN, surtout dans les industries d'extraction des matières premières, et donc de défendre les ressources naturelles. L'hypothèse, cependant, tient encore dans ce cas, dans la mesure où les gouvernements autoritaires tendent à s'appuyer sur des valeurs nationalistes qui sont en conflit avec les attitudes et les exigences des FTN ; dans la mesure aussi où plusieurs pays moins développés tendent à développer des États forts parce qu'ils sont en train de réaliser leur intégration politique, tendance qui va à l'encontre de leur subordination aux forces transnationales. Par conséquent, même si les gouvernements des pays moins développés sont moins intéressés par les objectifs habituels de la politique économique, puisqu'ils s'appuient sur des mécanismes plus coercitifs d'intégration et de contrôle social, cela ne les empêche pas de défier fréquemment le capital international afin de démontrer la force de l'État et son engagement idéologique face à l'« intérêt national ». Mais les activités des FTN tendent aussi à rendre l'exercice des fonctions majeures de l'État plus difficile dans les pays moins développés, parce que leur influence considérable ôte sa légitimité au gouvernement et ralentit le processus de construction nationale et d'intégration sociale.

Ainsi nous pouvons conclure que, même si les FTN sont un facteur essentiel dans l'intégration du système capitaliste mondial et le trait le plus visible de son interdépendance, comme nous le verrons dans la prochaine section, elles ont aussi et de façon inhérente, des effets déstabilisateurs sur nombre de pays d'accueil, dans la mesure où elles réduisent le pouvoir autonome de l'État à mettre en œuvre ses politiques économiques.

Pour compléter ce tableau, on doit mentionner enfin que les FTN sont aussi une source de conflits d'intérêts potentiels entre les nations¹⁴, dans la mesure où elles nourrissent la concurrence entre les États qui veulent obtenir

14. Pour une discussion de ce problème, voir A. Martinelli, E. Somaini, « Nation States and Multinational Corporation », *Kapitalistate*, I, 1973.

les flux financiers qu'elles contrôlent, sans préoccupation de leur distribution nationale.

1.2.4 Il faut aborder maintenant le dernier ensemble de problèmes de recherche. Celui-ci concerne les stratégies et les contre-stratégies des FTN et des États nations, et leurs implications pour l'intégration et le changement du système. L'hypothèse de départ, ici, est que les deux acteurs vont tenter de maximiser leurs buts principaux, en postulant qu'il s'agit du pouvoir autonome de l'État et de la tendance à la maximisation des profits par les firmes. Néanmoins, dans la poursuite de leurs buts respectifs, les deux acteurs vont tenir compte aussi de l'indispensable équilibre dynamique du système existant de relations sociales. Après tout, nous parlons de capital international et d'États bourgeois, *i.e.* d'acteurs économiques et politiques qui ont des intérêts communs dans le maintien des caractéristiques fondamentales de la société capitaliste. Ainsi, les FTN vont probablement se restreindre lorsque leur stratégie de maximisation des profits à court terme risque de remuer des sentiments nationalistes largement répandus et de mettre en danger leur hégémonie à long terme sur le système international ouvert dont elles ont besoin; de son côté, le gouvernement hôte va probablement empêcher des pratiques discriminatoires trop ouvertes contre le capital international lorsque de telles pratiques menacent l'arrivée d'investissements étrangers qui sont nécessaires à la poursuite de la croissance économique dans le cadre du système économique existant. Cette restriction supplémentaire est nécessaire, puisque dans le cas du rejet du modèle capitaliste, comme dans plusieurs pays socialistes, des stratégies de «dissociation» temporaire peuvent être vues comme des façons plus efficaces d'arriver à un développement plus juste.

Si l'on examine le dossier des politiques gouvernementales, on peut identifier un assortiment de moyens défensifs visant à limiter le pouvoir discrétionnaire des FTN et à restaurer une partie de l'autonomie perdue de l'État nation : taxes sélectives sur les importations et subventions sélectives à l'exportation, protectionnisme accru dans la politique d'achat gouvernementale, utilisation de l'aide étrangère pour soutenir et élargir les *quotas* d'exportation, crédits et stimulants fiscaux, offre publique de capital, subventions sélectives à la production, à l'investissement, à l'emploi, à la recherche et au développement; normes sur les produits pour la protection de l'environnement, etc. Tous ces moyens constituent des exemples de politiques qui, jusqu'à un certain point seulement, peuvent être justifiées par le fait qu'elles visent à gérer la crise économique et à accroître l'efficacité du marché. Il s'agit surtout de politiques néoprotectionnistes qui cependant n'impliquent pas le désengagement ou la dissociation par rapport au système d'économie ouverte; en fait, elles profitent, à la fois, des difficultés que les autorités politiques d'autres pays ont, en les contrôlant et de l'absence de réglementation internationale dans certains secteurs¹⁵. Le résultat net des pressions conflictuelles en faveur de politiques soit libérales, soit protectionnistes, ne peut être évalué qu'à travers l'étude de leurs sources à l'intérieur des pays mêmes, c'est-à-dire les relations entre les groupes

15. Il faut noter aussi que les politiques protectionnistes bien que réduisant l'interdépendance internationale peuvent être compatibles avec les investissements étrangers par les FTN comme c'était le cas des pays latino-américains dans les années 1950.

d'intérêts organisés, les formes institutionnelles de représentation politique et leur impact relatif dans la formation des politiques gouvernementales. Nous n'avons pas suffisamment de place pour développer cet argument ici ; nous dirons simplement, en termes très généraux, que les pressions croissantes vers des mesures néo-mercantilistes ne sont probablement pas de nature à mettre fin au système hégémonique ouvert qui existe aujourd'hui dans l'économie mondiale. Même dans les pays où de puissantes coalitions protectionnistes peuvent se former, le coût de réalisation d'une telle politique peut être si élevé, en termes de « grève du capital » international, c'est-à-dire de fuite des investissements, et de pertes d'emplois, que cela peut rendre la solution impraticable. Dès lors, l'issue la plus probable pour la plupart des pays consiste à accroître l'intervention de l'État dans l'économie nationale, mais sans menacer sérieusement le processus d'intégration au marché mondial.

Comment les FTN réagissent-elles à ce genre de stratégie ? Fondamentalement, par une intensification de leurs stratégies existantes en tenant tête aux gouvernements hôtes. En premier lieu, elles vont probablement accroître leurs compétences en utilisant un large éventail de procédures financières et organisationnelles qui leur permettront de s'assurer contre les risques de nationalisation et de profiter de la diversité ; une plus grande intervention étatique impliquera plus de règlements pour contrôler les investissements étrangers, mais les investisseurs étrangers peuvent continuer à profiter de la mise en place difficile de ces règles aussi bien au niveau national qu'international. Nous avons déjà donné des exemples de la capacité qu'ont les FTN à profiter de la diversité nationale et à échapper aux normes gouvernementales à travers les paiements de transfert et autres politiques similaires, qui sont très difficiles à contrôler.

En second lieu, une politique plus protectionniste peut impliquer, dans le pays, la formation d'une coalition comprenant des producteurs locaux en concurrence avec les FTN, des fonctionnaires et des dirigeants politiques désireux de préserver la souveraineté nationale comme clef indispensable à la mise en œuvre efficace des politiques. L'on doit alors s'attendre à ce que les FTN s'efforcent de mobiliser l'appui de groupes à l'intérieur même du pays : groupes industriels, commerçants et financiers reliés à leurs opérations — qui peuvent préférer l'alliance avec de puissants groupes internationaux aux perspectives incertaines d'une firme indépendante¹⁶ —, experts-conseils et fonctionnaires. Les efforts pour obtenir ce soutien peuvent aller des formes légitimes de cooptation dans le réseau transnational à la corruption (comme les auditions récentes du Congrès américain sur ITT et Lockheed l'ont montré). Des recherches plus approfondies méritent d'être faites sur les attitudes variées des différents types de FTN eu égard au développement des pays hôtes. Il va de soi que les intérêts d'une FTN spécialisée dans l'extraction des matières premières, diffèrent d'un fabricant de biens de consommation de masse intéressé à exploiter un marché domestique particulièrement vaste.

Une troisième stratégie majeure pour les FTN pourrait être d'exercer leur influence dans leur pays d'origine afin qu'il fasse pression pour « convaincre »

16. S. Hymer, « The Internationalization of Capital », *Journal of Economic Issues*, mars 1972, p. 288.

les gouvernements hôtes de les favoriser. Ceci n'implique pas seulement le «*lobbying*» pour faire passer des législations dans le pays d'origine (comme l'Amendement Hickenlooper de 1962 aux États-Unis qui oblige le Président à suspendre l'aide aux pays qui exproprient les propriétés américaines)¹⁷, mais aussi le recours à des opérations plus secrètes, comme les auditions du Congrès américain sur le Chili l'ont montré. Ici encore, il existe les différences sérieuses dans les politiques, et des conflits d'intérêts possibles entre les FTN. Ces différences impliquent un impact diversifié sur la politique étrangère américaine qui n'est, en aucun cas, limitée à l'exercice de mesures énergiques contre les tentatives des gouvernements hôtes visant à regagner un contrôle plus grand sur leurs économies. Le degré d'assymétrie du pouvoir entre les FTN et leur gouvernement d'origine d'un côté, et le gouvernement hôte de l'autre, est l'autre variable fondamentale qu'il faut considérer ici : lorsque la relation est très assymétrique, comme dans le cas de la plupart des pays moins développés, les risques de subversion par les FTN sont plus grands. Cette stratégie est fortement aidée par la complémentarité de vue qui existe entre les FTN et les organisations financières internationales, comme la Banque mondiale et le FMI, qui peuvent être utilisées pour garder le gouvernement hôte sous contrôle, en bloquant les crédits, comme dans le cas du Chili, ou, d'une façon moins extrême, en établissant les cadres d'une politique économique comme condition d'octroi d'un crédit. Afin d'établir une balance des pouvoirs plus égale, il a été soutenu par plusieurs chercheurs et dirigeants politiques que des codes de conduite internationaux pour le capital international devraient être formulés, mais ils sont encore à un stade préliminaire.

Les FTN se sentent à l'aise dans une économie mondiale couplée à un système politique fragmenté puisqu'elles peuvent profiter de la diversité et exploiter leur plus grande flexibilité pour s'adapter à des environnements différents. Mais elles savent que la fragmentation politique peut atteindre un point tel qu'il en résulterait un protectionnisme généralisé et une rivalité interétatique qui mettraient en péril leur existence même comme unités globales. La position prise par de nombreuses FTN, et qui consiste à influencer la politique étrangère de leur métropole, tant aux États-Unis que dans les autres nations industrielles avancées, semble montrer que les FTN sont conscientes du problème et qu'elles sont préoccupées par l'intégration mondiale dans l'ordre hiérarchique actuel.

2. MARCHÉ MONDIAL, ORGANISATION DU TRAVAIL ET RELATIONS INDUSTRIELLES

2.1 PROBLÈMES POLITIQUES PERTINENTS ET QUESTIONS DE RECHERCHE

Le deuxième secteur majeur où les FTN ont des effets politiquement importants et théoriquement pertinents est celui des niveaux d'emploi, de la structure du marché du travail, de l'organisation du travail et des relations

17. Pour une discussion de ce problème, voir J. Levinson, J. De Onis, *The Alliance that Lost its Way: A Critical Report on the Alliance for Progress*, Quadrangle Books, 1970.

industrielles. Nous pouvons discuter ces problèmes plus rapidement puisque le cadre général a déjà été établi par rapport aux implications politiques du capital transnational.

Le problème politique important ici est comment et jusqu'à quel point les FTN exploitent-elles la main-d'œuvre dans les pays hôtes? Cette question fondamentale peut être décomposée en un ensemble de questions plus détaillées : comment, et jusqu'à quel point, les FTN profitent des marchés du travail fragmentés dans l'économie mondiale? Comment, et jusqu'à quel point, la tendance des firmes à réaliser des investissements directs à l'étranger peut-elle être reliée aux différences salariales entre les pays? Comment, et jusqu'à quel point, les FTN maintiennent-elles et renforcent-elles la division internationale du travail entre les travailleurs des différents pays? Comment, et jusqu'à quel point, les FTN n'appliquent-elles pas des normes de travail équitables dans les pays d'accueil? Comment, et jusqu'à quel point, les syndicats ouvriers de différents pays ont développé des stratégies coordonnées pour traiter avec les FTN?

L'ensemble de questions de recherche au sein duquel les problèmes politiques généraux doivent être transformés afin de mettre au point des propositions vérifiables touche la dynamique du marché du travail et de l'organisation du travail dans le procès d'accumulation du capital et peut être formulé de la manière suivante : premièrement, et avant tout, de quelles façons l'internationalisation du procès de production développe-t-elle des conditions plus favorables pour l'accumulation du capital? Deuxièmement, quels sont les facteurs qui rendent compte de marchés du travail divisés? Troisièmement, quelles sont les stratégies des FTN pour organiser la production à l'échelle mondiale et quelle est leur spécificité comparativement aux formes antérieures d'internationalisation du capital? Quatrièmement, comment la stratégie et la structure des FTN affectent-elles les relations industrielles? Et cinquièmement, quels sont les facteurs qui poussent les syndicats à développer, soit une contre-stratégie coordonnée à l'échelle internationale, soit une perspective nationaliste qui pourrait menacer la croissance à venir du capital mondial et comment ces stratégies affectent les relations industrielles?

2.2 HYPOTHÈSES ET THÉORIES

J'ai souligné auparavant que, pour différentes théories, la tendance de l'après-guerre à la formation d'une économie internationale et la montée des entreprises transnationales étaient dues à la poursuite par les firmes de la maximisation du profit et de la croissance oligopolistique. Un ensemble complémentaire d'hypothèses qui porte sur la recherche de la main-d'œuvre à bon marché et sur l'effort organisationnel pour minimiser les coûts du travail peut être énoncé de la façon suivante : *l'exportation de capital a, historiquement, représenté pour les bourgeoisies des pays industriels avancés, un moyen important de rétablissement des marges de profit érodées par le pouvoir de négociation et la conscience politique croissants de leurs classes ouvrières*. Plus spécifiquement, la FTN peut renforcer d'une part sa position sur le marché du travail, en profitant de la fragmentation des marchés du travail nationaux et de la diversifi-

cation des classes ouvrières nationales, et d'autre part son autorité sur la main-d'œuvre dans la firme, en distribuant le procès de production à travers de nombreuses unités hiérarchiquement intégrées, localisées dans des pays différents. Cette hypothèse peut être faite dans le cadre de la théorie marxiste de la croissance et de l'extension des rapports sociaux de production capitalistes à l'échelle mondiale et dans l'analyse néo-marxiste et néo-institutionnelle des marchés du travail dualistes. La «loi générale de l'accumulation capitaliste» de Marx fournit un point de départ utile : Marx insiste sur les procès jumeaux de la concentration et de la centralisation du capital, qui sont attribuables aux deux grands leviers de la concurrence et du crédit ; le premier conduit les firmes à réinvestir continuellement leurs profits et à étendre leurs marchés comme moyens d'auto-conservation tandis que le second aide à rassembler les capitaux individuels et donne les moyens pour assurer la croissance. La concentration et la centralisation du capital garantissent les conditions pour une accumulation continue à travers les bas salaires ainsi qu'à travers une production où l'intensité du capital est de plus en plus élevée, production qui développe continuellement l'armée industrielle de réserve. «Pendant les périodes de stagnation et d'activité moyenne, l'armée de réserve industrielle pèse sur l'armée active, pour en refreiner les prétentions pendant la période de surproduction et de haute prospérité. C'est ainsi que la surpopulation relative, une fois devenue le pivot sur lequel tourne la loi de l'offre et de la demande de travail, ne lui permet de fonctionner qu'entre des limites qui laissent assez de champ à l'activité d'exploitation et à l'esprit dominateur du capital¹⁸.» Les sources potentielles de main-d'œuvre industrielle, autres que les sans-emplois engendrés par le processus de concentration et de centralisation du capital, telles que le travail à la ferme et le travail marginal et précaire de différentes sortes, sont aussi utilisées par le capital afin de maintenir les salaires bas et les profits élevés.

Cependant, à mesure que le processus d'industrialisation se développe, tous ces mécanismes sont menacés par l'épuisement progressif de la force de travail non industrielle, par la création de syndicats ouvriers qui sont capables d'unir des travailleurs individuels isolés et par la montée de partis soit socialistes, travaillistes ou démocratiques qui revendiquent la sécurité sociale et des lois sur l'emploi pour réduire le pouvoir discrétionnaire du capital d'engager et de renvoyer les travailleurs. En fait, tous les pays capitalistes avancés font l'expérience soit de la montée des salaires des segments les mieux organisés de la force de travail (en général localisés au centre du marché du travail), soit des politiques sociales visant à réduire la mobilité du travail, ou les deux. Dans tous ces pays, les grandes entreprises à la recherche des «surplus latents de population», c'est-à-dire de travailleurs inorganisés et à bas salaires¹⁹, ont été amenées à pénétrer les zones précapitalistes.

Le déplacement du capital vers l'extérieur pour trouver de la main-d'œuvre bon marché était accompagné dans les régions industrielles avancées par l'intégration de travailleurs de pays moins développés. Les migrations ten-

18. K. Marx, *le Capital*, vol. I, Gallimard, 1963, p. 1156.

19. Bien sûr, ceci n'était pas la seule raison pour aller à l'étranger, les autres raisons étant la recherche de matières premières bon marché et de marchés.

dent à stratifier la force de travail selon des axes ethniques, sociaux et culturels qui rendent l'émergence d'une conscience de classe et la mise en place d'une stratégie ouvrière unifiée beaucoup plus difficiles. L'hypothèse générale peut alors être spécifiée en un ensemble de propositions vérifiables. La première est qu'à travers des investissements directs extérieurs et une migration de la force de travail vers l'intérieur, le capital est capable de maintenir le coût du travail à un niveau peu élevé. Ceci ne veut pas nécessairement dire que les salaires sont maintenus à un niveau peu élevé pour tous les travailleurs, mais plutôt qu'un double marché du travail émerge, où les couches des travailleurs instruits et qualifiés, bien organisés et recevant de hauts salaires, sont isolées d'un réservoir de sans-emplois, de chômeurs partiels inorganisés et mal payés, qui sont continuellement menacés par les changements technologiques et par la concurrence du surplus de main-d'œuvre à l'étranger. Par conséquent, l'existence de ce surplus, continuellement reproduit par les changements technologiques ou, encore disponible dans les régions non industrielles, permet au capital de maintenir une position de négociation forte sur le marché du travail. Cependant, ce processus ne doit pas être perçu strictement en termes de marché, puisqu'il a aussi des implications significatives dans le processus de conscientisation politique et de mobilisation des travailleurs.

La deuxième proposition à tester est, en fait, qu'à travers les investissements à l'étranger et la migration ouvrière vers l'intérieur, le capital est capable de tenir la classe ouvrière en échec et de ralentir ou de bloquer l'éveil de la conscience de classe²⁰. On peut établir, en d'autres termes, que la classe capitaliste profite d'une part d'un marché unifié hautement interdépendant pour les biens et l'argent et d'autre part d'un marché du travail encore fragmenté, diversifié selon des axes nationaux, culturels, raciaux d'âge et de sexe, tout comme les FTN profitent d'une économie interdépendante et d'une politique fragmentée. Ce processus concurrentiel, qui divise la force de travail en différents segments (en termes de niveaux de salaire, de type de travail, de degré de conscience politique et d'organisation), va de pair avec un processus de production étroitement coordonné et intégré qui donne naissance à des forces organisationnelles de plus en plus complexes. Le développement de stratégies et de structures au sein de la firme peut être expliqué non seulement comme réaction à une technologie de plus en plus complexe et à des marchés de plus en plus diversifiés, mais aussi comme un moyen de maintenir sous contrôle la force de travail.

Par conséquent, la troisième proposition vérifiable est qu'il existe pour les firmes deux moyens fondamentaux de maintenir les marges de profit : la stratégie du « diviser pour régner » sur le marché du travail et un contrôle et une coordination étroite des travailleurs dans la structure organisationnelle de production de la firme. La firme transnationale peut être vue comme l'instrument institutionnel le plus efficace pour faire jouer ces deux processus complémentaires au niveau international. À cet égard, ce qui est vraiment nouveau, c'est que contrairement aux grandes compagnies commerciales du stade de la

20. A. Martinelli, « Multinational Corporations, National Economic Policies and Labor Unions », dans L. Lindberg *et al.*, édit., *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, Lexington, 1975.

transition au capitalisme et aux grands *holdings* financiers du début du siècle, les FTN organisent l'ensemble du processus de production à l'échelle mondiale; elles développent en leur sein une division internationale du travail qui reflète la division internationale du travail entre pays développés et pays moins développés, mais qui ne correspond pas à la division de la politique mondiale en entités nationales séparées. En ce sens, les corporations transnationales représentent les excroissances « spontanées » les plus évoluées du développement capitaliste, bien que leur montée ait aussi été aidée par des politiques gouvernementales volontaires²¹; et la spécificité de cette nouvelle forme institutionnelle a des conséquences très profondes pour la main-d'œuvre.

Les compagnies commerciales et les *holdings* financiers du passé exploitaient un monde diversifié, surtout à travers le marché, en jouissant d'un avantage comparatif dans leurs importations de matières premières et de produits agricoles à bon marché vers les économies au cœur du système. Même si elles détenaient des intérêts et possédaient des unités productives relativement diversifiées, elles ne les intégraient pas en une structure unifiée. Les FTN, par contre, sont des organisations productives complexes avec des procès de travail articulés et étroitement intégrés²². Ceci a des implications importantes par rapport aux mécanismes d'intégration du système capitaliste mondial. Les FTN contemporaines intègrent directement l'économie mondiale à travers leur propre division hiérarchique du travail, mais aussi à travers l'interdépendance croissante des marchés, alors qu'auparavant la division internationale du travail était reproduite presque exclusivement à travers le marché²³.

L'organisation internationale de la firme lui permet de régir de façon unifiée des segments distincts et diversifiés de la force de travail, tirant donc profit de la diversité pour bloquer la formation de la conscience de classe et d'une stratégie ouvrière unifiée. Contrairement à de nombreuses études, je pense que la force politique de la classe ouvrière dépend plus du degré de cohésion entre ses composants que de ses conditions matérielles de vie et de travail; pour cette raison, les FTN ont un net avantage lorsqu'elles traitent avec la main-d'œuvre. Cette affirmation nous conduit aux dernières questions relatives à la façon dont la structure et la stratégie des FTN jouent sur les relations industrielles et aux contre-stratégies ouvrières tant au niveau national qu'international.

La proposition qu'il faut tester ici est que les FTN bénéficient de la diversité, parce qu'elles affrontent des syndicats ouvriers isolés, qu'elles peuvent monter la classe ouvrière d'un pays contre une autre et qu'elles jouissent d'une plus grande flexibilité dans le traitement des conflits ouvriers que les firmes strictement nationales dans les pays développés²⁴. La stratégie du « diviser pour

21. Robert Gilpin pense, au contraire que les politiques gouvernementales étaient le facteur premier et le plus important pour déterminer la montée des grandes entreprises. Voir R. Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation*, Basic Books, 1975.

22. N. Poulantzas, *les Classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*, Maspero, 1975.

23. A. Martinelli, « International Capital and Social Classes » *Annual Register of Political Economy*, 1977; G. Arrighi, *The Geometry of Imperialism*, New Left Books, 1978.

24. Les firmes autochtones dans plusieurs pays moins développés affrontent aussi une classe ouvrière très fragmentée mais sans avoir l'organisation sophistiquée du travail qu'ont les FTN.

régner» est inscrite dans le caractère d'oligopole et la structure internationale de ces firmes. Par ailleurs, les FTN tendent à avoir des profits plus élevés que leurs concurrents locaux lorsqu'ils existent et peuvent ainsi payer des salaires plus élevés et se montrer plus flexibles dans le processus de négociation, lorsqu'elles affrontent des syndicats nationaux puissants²⁵. Elles peuvent minimiser le coût financier des grèves ouvrières et des autres procédés de ralentissement, en dédoublant la production et en utilisant les capacités excédentaires de leurs filiales à l'étranger. Elles peuvent aussi «désinvestir». Ces transferts de quoteparts de production ne sont pas toujours nécessaires. En fait, l'existence de sources d'approvisionnement alternatives permet à la direction de menacer de déplacer la production, affaiblissant ainsi les luttes ouvrières; mais la menace de déplacer la production et le transfert réel des investissements (qui peut se dérouler grâce à une série de procédés comptables qui contournent les réglementations gouvernementales) sont des stratégies efficaces des FTN²⁶.

En définitive, les politiques d'emploi des FTN tendent à être très diversifiées selon le contexte national où elles opèrent. General Motors, par exemple, tend, avec Vauxhall en Grande-Bretagne, à négocier au niveau de l'entreprise et à rester en dehors des conventions collectives négociées à l'échelle de la branche, ce qui n'est pas le cas avec Opel en Allemagne. En termes généraux, on peut affirmer que dans tous les cas où des gouvernements autoritaires sont au pouvoir et où des lois anti-grèves sont appliquées, les FTN trouvent un terrain qui convient à leurs opérations. Mais les FTN profitent aussi d'un avantage évident en termes de flexibilité et de niveau de prise de décision, dans les pays démocratiques, où l'on rencontre des syndicats ouvriers puissants en même temps que des règles complexes de négociation.

Les contre-stratégies ouvrières tendent aussi à varier d'un pays à l'autre, notamment selon qu'il s'agit de métropoles ou de pays hôtes, d'économies industrielles avancées ou d'économies moins développées, de systèmes politiques démocratiques ou autoritaires, de syndicats forts ou faibles, etc. Les préoccupations et les critiques exprimées par les syndicats dans les métropoles sont souvent similaires et symétriques à celles exprimées par le syndicat dans les pays d'accueil et elles semblent donc conduire à un conflit d'intérêts entre eux. Par exemple, les dirigeants et porte-paroles ouvriers américains ont attaqué les FTN pour avoir fermé des installations productives aux États-Unis et implanté à l'étranger de nouveaux processus et produits, pour avoir exporté de la technologie par la transplantation directe de licences, de brevets et autres, et pour avoir exporté du capital pour bâtir une base industrielle à l'étranger aux dépens de l'industrie américaine. Mais les syndicats ouvriers des pays d'accueil sont aussi concernés par les pertes d'emplois dues aux prises de contrôle industrielles et aux restructurations associées au transfert de l'organisation de R et D de la firme absorbée vers le siège social central de la firme, au change-

25. J. Gennard, «The Impact of Foreign-Owned Subsidiaries on Host Country Labor Relations: The Case of the United Kingdom», dans R. J. Flanagan, A. R. Weber, édit., *Bargaining without Boundaries*, University of Chicago Press, 1974.

26. A. Martinelli, «Multinational Corporations, National Economic Policies and Labor Unions», dans L. Lindberg *et al.*, édit., *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, Lexington, 1975.

ment des formes de travail et des systèmes de rémunération, et aux limites imposées aux politiques de planification et de croissance équilibrée des gouvernements nationaux.

Selon Hymer, l'effet net de cet ensemble de choses sera « que... le mouvement ouvrier deviendra plus nationaliste et peut-être plus socialiste à mesure que la croissance continue du marché mondial mine sa stratégie traditionnelle²⁷ ». En fait, le résultat ne semble pas être aussi unilatéral, puisque la contre-stratégie ouvrière dans les métropoles et les pays d'accueil peut prendre au moins deux formes fondamentales : la première est celle que Hymer prédit, c'est-à-dire un nationalisme croissant et l'entrée du mouvement ouvrier dans une coalition à l'intérieur du pays, mettant en place des politiques protectionnistes qui menaceraient le marché mondial ; la seconde est une stratégie de coordination et de coopération accrue entre les syndicats ouvriers afin de développer une stratégie plus unifiée visant à mettre en échec le capital international aux deux niveaux international et national. La première stratégie me semble devoir être plus vraisemblablement suivie, et en même temps être plus vraisemblablement défaite, aussi bien dans les pays d'origine comme les États-Unis que dans plusieurs pays hôtes comme la France, où les sentiments nationaux sont puissants dans le mouvement ouvrier, mais aussi où les bénéfices de l'interdépendance apparaissent être plus grands que les coûts et où finalement le bloc favorable à la continuité de l'économie internationale est plus fort que le bloc néo-mercantiliste. Là où cette stratégie de dissociation serait plus avantageuse pour le mouvement ouvrier local et la plus grande partie de la nation, comme dans de nombreux pays exportateurs de matières premières, son succès est improbable, en raison de la faiblesse des syndicats ouvriers et des forces politiques indépendantes en général.

La deuxième stratégie est avancée par les syndicats de quelques pays industriels développés, comme la Grande-Bretagne, l'Italie, la Hollande, etc., qui sont à la fois des métropoles et des pays hôtes pour les FTN. L'argument fondamental est que les politiques protectionnistes comme celles défendues par l'AFL-CIO sont à courte vue et inefficaces parce que les syndicats sont pris dans la stratégie des FTN qui monte les différents mouvements ouvriers les uns contre les autres, tandis qu'une stratégie ouvrière plus efficace consiste à revendiquer des contrôles gouvernementaux et internationaux sur les FTN et, en même temps, à travailler de façon coordonnée pour réduire les différentiels de salaire entre les pays et pour développer des syndicats forts et des gouvernements démocratiques dans les pays moins développés. Ceci porterait un coup à l'avantage fondamental des FTN, c'est-à-dire à leur capacité de profiter de la division internationale du travail qu'elles ont reproduites en leur sein. Cependant, cette stratégie à plus longue portée ne réussira probablement pas non plus, du moins à court terme, parce qu'elle a à surmonter deux obstacles importants : l'identité sociale nationale des travailleurs d'une part et l'utilisation habile de clivages structurels réalisés par le capital international, au sein de la force de travail d'autre part.

27. S. Hymer, Essai, dans L. Linberg *et al.*, édit., *op. cit.*

3. MODÈLES DE CONSOMMATION ET VALEURS CULTURELLES

3.1 PROBLÈMES POLITIQUES PERTINENTS ET QUESTIONS DE RECHERCHE

Les deux principaux domaines d'influence politique et sociale des FTN que j'ai analysés jusqu'ici concernent directement les deux facteurs fondamentaux de la production, c'est-à-dire le capital et le travail mais aussi les stratégies des FTN pour réduire leurs coûts afin de maximiser leurs profits. Le troisième domaine de recherche est centré sur l'impact plus subtil qu'exercent les FTN sur la culture des pays d'accueil à travers la mise en marché de leurs produits. Ces produits s'appuient sur des techniques de publicité très au point qui peuvent être un véhicule puissant de la diffusion de valeurs étrangères, d'attitudes et de modes de vie, qui renforcent ainsi la dépendance des pays périphériques. Les FTN ne contrôlent pas seulement les courants financiers et de main-d'œuvre, mais aussi les courants culturels. Les FTN sont particulièrement importantes dans le secteur des mass media et elles utilisent leur contrôle sur les communications comme moyen majeur pour renforcer leur pouvoir et pour incorporer les pays d'accueil dans le réseau transnational. Ici encore, le degré d'assymétrie du pouvoir entre les FTN et les États hôtes est une variable importante pour évaluer l'impact du «transfert culturel» et l'existence d'une relation de dépendance : les pays industriels avancés sont moins menacés et moins concernés par la diffusion de valeurs et de modèles de consommation étrangers, puisqu'ils peuvent les intégrer dans un tissu étendu d'institutions socio-culturelles autonomes. En fait, entre égaux ou presque, l'interfertilisation culturelle est un facteur important de développement. Mais quand existent des rapports assymétriques, un processus de domination culturelle s'instaure, qui est à la fois une condition et une conséquence de la domination économique. Les valeurs et les attitudes de la société (ou des sociétés) du centre diffusées par les FTN sont considérées comme allant de soi ou acceptées de façon acritique ; la conformité amène des dividendes importants en termes de revenus, de prestige et de puissance pour des groupes sociaux locaux en même temps qu'elle apparaît comme une condition préalable pour parvenir au statut des économies du centre. En même temps, les cultures locales sont réduites au rang de folklore «exotique» et intégrées de façon fragmentaire dans la culture transnationale comme objets à vendre sur les marchés des pays du centre (cuisines «nationales», vêtements indigènes, musique exotique, etc.). Mais la culture transnationale qui en résulte est comme la «cuisine internationale» servie dans les hôtels transnationaux ; c'est un amalgame de différents ingrédients au goût médiocre.

Les problèmes politiques pertinents à cet égard sont la perversion, ou même la destruction, par ensevelissement, de la culture autochtone du pays d'accueil, la diffusion par les FTN de biens, de services et de modèles de consommation qui sont en contradiction avec les besoins humains fondamentaux de la plupart des gens des pays moins développés, le contrôle des réseaux de communication comme instrument majeur de l'«impérialisme culturel». Compte tenu de la pertinence plus grande de ces problèmes pour les pays moins développés, je limiterai mes remarques à ce type de pays.

Comme dans les sections précédentes, je tenterai brièvement d'analyser ces problèmes sous la forme d'un petit nombre de questions de recherche : d'abord, la question des principaux mécanismes par lesquels les FTN contrôlent les communications des pays hôtes moins développés ainsi que la signification de ces contrôles pour le pouvoir des FTN. En second lieu, la question des effets principaux, de l'« idéologie de centre d'achat » des FTN, comme l'appellent Barnett et Müller, c'est-à-dire le façonnage des goûts et des modes de vie de différents segments de la population des pays moins développés, le drainage des ressources par rapport à des utilisations plus utiles, la « dé-nationalisation » des élites locales, la perversion et la destruction des cultures autochtones et l'incorporation socioculturelle subordonnée dans le réseau transnational des pays moins développés.

3.2 HYPOTHÈSES ET THÉORIES

Les hypothèses, auxquelles je vais me référer en discutant les questions de recherche que j'ai soulignées, sont développées dans le cadre de la théorie de la *dependencia**. La première proposition est que de concert avec le contrôle du capital financier et le contrôle de la technologie, le contrôle des processus socioculturels est un mécanisme fondamental d'incorporation de la périphérie dans l'économie internationale dominée par les pays du centre. Ce contrôle prend des formes variées : premièrement l'utilisation des mass media dans la périphérie, afin de créer une demande pour de nouveaux biens de consommation et services, utilisant des techniques de pointe en matière de marketing et de publicité. Les firmes de publicité d'origine américaine ont accompagné le processus d'internationalisation des firmes. En 1954, les 30 plus importantes agences de publicité américaines tiraient un peu plus de 5% de leurs revenus totaux des campagnes outre-mer, alors qu'en 72 les revenus mondiaux de ces mêmes firmes avaient été multipliés presque par 7 : un tiers du total des 7 milliards de dollars provenait de l'extérieur des États-Unis. Or ces dépenses de publicité des transnationales ne sont pas beaucoup plus faibles que les dépenses d'éducation des pays moins développés²⁸.

En second lieu, le contrôle de la technologie des mass media par les transnationales : dans cette industrie le *hardware* (téléviseurs, moyens de production et de distribution des films, matériel d'imprimerie, fabrication de disques), comme le *software* (émissions de télévision, films, journaux, bandes dessinées et disques) sont encore plus contrôlés que dans d'autres secteurs par le capital transnational. La forme intégrée et globalisée de la technologie audiovisuelle implique la transmission de valeurs, d'attitudes et de modes de vie, et, en particulier, la transmission du message de la consommation pour la consommation. L'impact des nouveaux moyens audio-visuels, en particulier la télévision en couleurs, est plus grand dans les pays sans culture nationale unifiée et peu alphabétisés. En fait, comme le remarque Fuenzalida, les media contrô-

* En espagnol dans le texte. (N.D.T.)

28. R. J. Barnett, R. E. Müller, *Global Reach : The Power of the Multinational Corporations*, Simon and Schuster, 1974, p. 143. Et P. B. Evans, « National Autonomy and Economic Development » dans R. Keohane, J. Nye, édit., *Transnational Relations and World Politics*, Harvard University Press, 1971.

lés par les FTN amènent « l'établissement, pour la première fois, d'un système de communications national dans les régions périphériques, ou son expansion et sa modernisation²⁹ ». Les preuves à l'appui de cette proposition sont faciles à trouver. Les programmes de télévision américains les plus populaires sont traduits en plusieurs langues et distribués dans une multitude de pays moins développés, particulièrement en Amérique latine. Juste pour donner un exemple, on peut indiquer qu'en 1968 ABC International détenait des intérêts dans 16 sociétés étrangères qui contrôlaient 67 stations de télévision réparties dans 27 pays. CBS et NBC avaient d'ailleurs des positions similaires. Les tentatives des gouvernements pour empêcher le contrôle étranger des stations de télévision sont contournées à travers des contrats d'« assistance technique » et des « accords d'affiliation »³⁰.

La troisième proposition est que les firmes transnationales spécialisées dans les mass media, les agences de publicité internationales et les FTN se renforcent les unes les autres à travers le contrôle de la mise en marché et de la dissémination des idées. Les feuilletons télévisés poussent à la consommation des produits des FTN et les plus populaires d'entre eux, placés aux heures de pointe, attirent les spots publicitaires des FTN. Le mouvement du capital à l'étranger est un processus complexe qui implique beaucoup plus que des transferts d'argent, de technologie et de personnes, puisqu'il implique également la mise en place d'un réseau de banques, de compagnies d'assurance, de firmes d'experts-conseils et d'agences de publicité. Par ailleurs, la recherche du profit par les FTN implique beaucoup plus que la production, la distribution et la mise en marché de biens et de services, puisqu'elle implique aussi la diffusion de l'idéologie et le façonnage de la vie des gens. À cet égard, l'impact culturel des FTN ne peut être restreint aux moyens de communication de masse et à la publicité; l'intégration des pays périphériques dans l'économie mondiale se réalise aussi à travers d'autres mécanismes socio-culturels, notamment par la rationalisation du système d'éducation et de l'appareil d'État afin de moderniser les pays selon les exigences nécessaires à la croissance des FTN³¹.

L'évaluation des effets principaux de l'« idéologie de centre d'achat » des FTN, ce qui nous amène au deuxième ensemble de questions de recherche, doit être resituée dans cette perspective plus large et non pas être traitée, comme Moran³² l'a fait en se limitant à la théorie du cycle du produit. L'approche en termes de cycle du produit est, en fait, trop étroite et on ne peut la considérer que comme un point de départ. Seule la première proposition peut être tirée de cette théorie: le design du produit, les stratégies d'innovation et de mise en marché des FTN tendent à être reliés aux goûts et aux modèles de consommation du pays d'origine et ne sont pas appropriés aux conditions locales dans la plupart des pays moins développés. Ainsi, les automobiles et les

29. E. F. Fuenzalida, « Socio-Cultural Incorporation of Countries into Transnational Capitalism. Theory and Case-Study of Chile », mimeo.

30. R. J. Barnet, R. E. Müller, *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*.

31. E. F. Fuenzalida, *op. cit.* Voir aussi H. Schiller, *Communications and Cultural Domination*, Random House, 1976.

32. T. H. Moran, *op. cit.*

tracteurs sont conçus en partant du fait que les pièces sujettes à l'usure seront remplacées plutôt que réparées à cause des coûts élevés de la main-d'œuvre dans les pays industriels avancés; les nouveaux médicaments sont fabriqués en postulant qu'ils seront administrés sous surveillance médicale; la nourriture pour bébés est mise en marché en fonction des cuisines de la classe moyenne des pays industriels avancés plutôt que des médiocres installations des taudis urbains ou des villages ruraux³³. Parfois, les produits étrangers ne sont pas seulement inappropriés, en même temps qu'une source de gaspillage pour les pays moins développés; ils sont aussi dangereux, comme l'exemple du lait en poudre Nestlé semble le montrer³⁴. Quelques FTN, comme Philips ou Ford, ont tenté de développer des produits plus appropriés à la consommation locale; mais, en général, la tendance visant à étendre le marché pour les produits du pays d'origine est très forte et la stratégie de mise en marché consiste à exporter les mêmes goûts opulents, les mêmes messages de forte consommation, tout en dénigrant les coutumes et les valeurs locales qui bloquent la voie à cette expansion.

La seconde proposition qui s'éloigne déjà des analyses libérales dominantes de ces problèmes (comme celles de Vernon et de Moran), est que les techniques publicitaires des FTN et le contrôle des mass media réussissent à gagner à leurs marchandises et modèles de consommation, des enclaves bien choisies dans les pays moins développés: hauts fonctionnaires et politiciens, hommes d'affaires locaux, rentiers, professionnels, etc. Ces groupes sont prêts à payer des prix plus élevés que ceux payés, en fait, dans les pays plus avancés et ils considèrent les produits étrangers comme des symboles de prestige et la preuve de leur assimilation dans la culture mondiale moderne dominante.

Une troisième proposition connexe est que ces biens et services sont souvent des articles d'exportation et qu'ils ont, par conséquent, des effets négatifs sur la balance des paiements, épuisant les rares devises étrangères. Suit une quatrième proposition qui affirme que la distribution du revenu dans les pays moins développés s'aggrave en termes aussi bien qualitatifs que quantitatifs. Ainsi le fossé entre l'opulence et la misère se trouve-t-il élargi tandis que les modèles de consommation sont déformés par le drainage par rapport à l'investissement et à des utilisations plus productives des ressources fondamentales.

Une cinquième proposition soutient que l'exposition aux valeurs et aux modèles de consommation capitalistes avancés contribuent à la «dé-nationalisation» des secteurs concernés de la bourgeoisie locale et des «classes moyennes» locales. Ces groupes sociaux sont liés au réseau transnational à travers leurs affaires et leurs professions, qu'il s'agisse de *joint ventures*, d'agences d'import-export, de services professionnels de différents types; ils renforcent donc leurs liens avec les économies du centre et les firmes transnationales en «vivant des vies importées» et en socialisant leurs enfants aux mêmes valeurs et modes de vie que ceux des élites opulentes du Nord. Mais la maîtrise

33. R. Vernon, 1977, *op. cit.*

34. N. Wade, «Bottle-Feeding: Adverse Effects of a Western Technology», *Science*, vol. 184, 4 avril 1974.

des FTN sur l'idéologie et les communications influence non seulement les élites locales et les classes moyennes, mais aussi les énormes masses des régions rurales pauvres.

Une sixième proposition porte sur l'attraction qu'exercent les modèles de consommation opulents en poussant vers les villes les masses rurales indigentes, qui se transforment alors en population marginale. Les migrations sont déterminées par des « facteurs de poussée », et d'abord par l'aggravation des conditions de vie dans les régions rurales, mais l'effet d'« attraction », généré par les illusions de la richesse et du bonheur de la vie urbaine, ne devraient pas être négligés.

Une septième proposition, qui concerne aussi les effets sur les masses rurales pauvres, établit que la plupart des activités des FTN ne contribuent pas à régler le problème de la faim, mais l'aggravent plutôt. La malnutrition est une conséquence de l'interaction complexe d'une série de facteurs sociaux, parmi lesquels viennent en premier lieu la distribution inégale du revenu, le chômage massif, les mauvaises installations sanitaires et les déséquilibres écologiques. Dans la mesure où les FTN accroissent la distribution inégale du revenu, favorisent les récoltes à profits élevés pour l'exportation, aux dépens du blé ou du maïs tout en contribuant à changer les habitudes alimentaires des pauvres par la vente d'une nourriture dont la valeur nutritive est marginale à des gens économiquement marginaux, elles ont des implications négatives pour la masse des pauvres dans les pays sous-développés. Des arguments opposés ont aussi été avancés. Ils insistent sur les perfectionnements importants des techniques agricoles introduits par l'*agribusiness* transnational dans les pays moins développés, et imputent l'aggravation de la situation alimentaire des couches inférieures de la population mondiale à des déséquilibres démographiques. Quelle que soit la position que l'on adopte, la conclusion est que les politiques gouvernementales actuelles fondées sur des rapports de classes très inégaux sont incapables de faire face à ce problème primaire dans la question des besoins humains fondamentaux. Et, de toute évidence, ce n'est pas à travers l'accroissement du contenu « nutritif » de Coca Cola, suggéré par cette compagnie, que la situation peut être améliorée !

Une huitième proposition concerne l'intégration et l'identité sociale. La publicité joue souvent d'un bout à l'autre du Tiers monde le rôle que les prêches de l'Église jouaient avant l'irruption des mass media et celui du ministère de la Propagande dans les pays socialistes aujourd'hui³⁵. Les valeurs et les normes sont, entre autres, à l'origine des modèles de comportement et la voie pour construire des identités collectives. Les valeurs religieuses traditionnelles contribuaient à maintenir les rapports sociaux existants, mais elles avaient aussi la fonction d'assurer une base puissante pour l'intégration de l'individu dans une communauté politique ou religieuse. Et les « sociétés fermées » contemporaines limitent la liberté de dissidence, mais sont capables de construire des identités collectives en faisant d'abord appel à la fierté personnelle et nationale, en s'appuyant sur la capacité et l'énergie des gens à transformer leurs sociétés, à leurs identités collectives. Au contraire, dans de nombreux pays sous-déve-

35. R. J. Barnet, R. E. Müller, *op. cit.*, pp. 172, 176.

loppés, on voit se produire, ou bien un processus de désintégration nationale, là où une culture nationale existait déjà, ou bien une destruction des cultures locales qui sont remplacées par des symboles et des messages étrangers qui souvent ne sont qu'une version caricaturale de la culture « plus avancée » des sociétés du centre.

Les études actuelles sur les transferts de culture ne distinguent pas toujours entre l'autonomie culturelle et l'esprit de clocher culturel. Elles confondent une critique intéressante de la dépendance soit avec une défense « réactionnaire » des modèles traditionnels locaux, soit avec la défense non démocratique d'une source d'information unilatérale. Un point de vue différent, et plus intéressant, c'est que l'interdépendance culturelle, comme l'interdépendance économique, est une réalité du monde moderne; les coûts de l'isolationnisme et de la dissociation complète sont très élevés; ils peuvent aller jusqu'à la coupure par rapport au courant du développement historique. Mais, comme dans le cas des rapports économiques, où les « bénéfices » de l'interdépendance ne peuvent être obtenus qu'entre des partenaires égaux ou quasi égaux, le développement d'une culture nationale autonome est une nécessité préalable pour jouir des bénéfices de l'inter-fertilisation culturelle, en même temps qu'un corollaire indispensable de la souveraineté politique. Dans de nombreux pays moins développés, c'est l'opposé qui arrive. Les mécanismes socio-culturels qui sont à l'œuvre n'encouragent pas l'identité collective et des modèles culturels originaux au niveau national, mais plutôt une intégration dépendante dans le réseau transnational.

RÉSUMÉ

Cet essai propose une analyse détaillée de l'impact politique et social des firmes transnationales (FTN) sur trois champs particulièrement sensibles aussi bien dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil. L'auteur s'intéresse d'abord à la contradiction entre l'interdépendance économique mondiale croissante et la permanence de la fragmentation politique, et montre que les transnationales peuvent affaiblir les capacités de l'État à réaliser les objectifs d'une politique économique, et donc affaiblir sa capacité à maintenir stabilité politique et consensus social. Dans un deuxième temps, l'auteur focalise l'attention sur l'impact des FTN sur le marché du travail, l'organisation de la production et les relations industrielles. Il montre notamment que le contrôle des FTN sur un marché du travail diversifié combiné à une organisation à l'échelle mondiale de la production permet de maintenir des profits élevés. La dernière section de ce texte analyse les conséquences négatives dans les pays sous-développés de la production et de la mise en marché des produits des FTN: distorsion des modèles de consommation, dénationalisation des élites et des classes moyennes locales, détérioration ou destruction des valeurs autochtones.

* * *

SUMMARY

This paper proposes a detailed analysis of the political and social impact of transnational corporations in three particularly sensitive areas, for host countries as well as for home countries. The author first examines the contradiction between an increasingly interdependent world economy and a continuously fragmented world policy, and shows that transnationals can weaken the State's capability to attain standard economic policy goals, and thereby its capacity to maintain political stability and social consensus. Secondly, the author focuses attention on the impact of transnational corporations on the labor market, the organization of production and industrial relations. He demonstrates particularly that the control of transnational corporations on a diversified labor market combined with a world-wide organization of production makes it possible to maintain high profits.

The last part of this paper analyzes the negative consequences on under-developed countries of the production and marketing of the products of transnational corporations: distortions consumption patterns, denationalization of domestic elites and middle classes, and the deterioration or destruction of indigenous values.

* * *

RESUMEN

Este ensayo propone un análisis detallado del impacto político y social de las firmas transnacionales (FTN) sobre tres campos particularmente sensibles tanto en los países de origen que en los países de acogida. El autor se interesa en primer lugar a la contradicción entre el crecimiento de la interdependencia económica mundial y la permanencia de la fragmentación política, y muestra que las transnacionales pueden debilitar las capacidades del Estado de realizar los objetivos de una política económica, y luego su capacidad de mantener la estabilidad política y el consenso social. En un segundo tiempo el autor dirige la atención sobre el impacto de las FTN sobre el mercado de trabajo, la organización de la producción y las relaciones industriales. El muestra notablemente que el control de las FTN sobre un mercado de trabajo diversificado, combinado a una organización a escala mundial de la producción, permite mantener altas ganancias. La última sección de este texto analiza las consecuencias negativas en los países sub-desarrollados de la producción y de la puesta en marcha de productos de las FTN: distorsión de modelos de consumo, desnacionalización de las elites y de las clases medias locales, deterioración o destrucción de valores autóctonos.

* * *