

États, nations, firmes multinationales et capitalisme mondial

Nation-States, Multinational Corporations and World Capitalism

Charles-Albert MICHALET

Volume 11, Number 2, octobre 1979

Développement national et économie mondialisée

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001500ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001500ar>

[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

MICHALET, C.-A. (1979). États, nations, firmes multinationales et capitalisme mondial. *Sociologie et sociétés*, 11(2), 39–58. <https://doi.org/10.7202/001500ar>

Article abstract

This article wishes to demonstrate that the internationalization of production, due largely to multinational corporations, and the transnationalization of monetary and financial circuits brought about by multinational banks have thrown doubt on the analytical framework of neo-classical international economy. The ever-increasing split between the political sphere (the Nation) and the economic sphere implies that a total revision of the status of the Nation-State must be undertaken. However, the growing power of multinational corporations and multinational banks does not signify the disappearance of Nation-States, but rather a transformation of their nature. The State as a territorial unit is replacing the Nation-State. A world-wide economic system is coming into being beyond the State and beyond multinational agents.

États nations, firmes multinationales et capitalisme mondial



CHARLES-ALBERT MICHALET

L'objet de cet article est d'amorcer une réflexion sur le statut de l'État nation dans le cadre de la problématique du capitalisme mondial.

Son objectif est limité. Il ne s'agit pas de tenter une analyse de l'État mais seulement de définir la conception plus ou moins implicite que s'en font les économistes qui s'intéressent à l'économie internationale. Cherchant à mettre à jour les lois des échanges internationaux et les conditions optimales de la division du travail entre les pays, les auteurs ont, dès le départ, fait de l'État nation le pivot de leurs constructions théoriques. Le réseau des flux de marchandises entre les États définit le champ de l'économie internationale. Celle-ci est donc réduite, en fin de compte, à la somme des co-échangistes. Traitée en termes de relations d'extériorité, la structure de l'économie internationale est neutre, unidimensionnelle, purement additive. La question est de répartir de façon rationnelle des ressources rares et inégalement distribuées sur un espace homogène. L'abstraction de la démarche rend inutile la prise en compte des États nations comme des formations économiques et sociales ayant un certain contenu. Il suffit de les caractériser par une certaine combinaison de facteurs de production. Celle-ci détermine l'insertion de chaque État nation dans la spécialisation internationale.

La « découverte », durant les années soixante, de l'importance des activités des firmes multinationales (FMN) n'a pas entraîné une remise en cause du para-

digme traditionnel de l'économie internationale. Cette absence d'interférence a peut-être tenu à des facteurs institutionnels. L'étude des FMN a d'abord été développée au sein des *Business Schools* alors que les Départements d'Économie des Universités s'en tenaient à la théorie des échanges. Insensiblement, l'habitude a été prise d'ajouter les FMN aux États nations comme un nouvel agent de l'économie internationale. La problématique du capitalisme mondial refuse cette incorporation formelle. Les activités des FMN et aussi des banques multinationales n'interviennent pas sur la scène internationale comme un figurant supplémentaire sur le plateau d'une revue. Le rôle qu'elles tiennent oblige à modifier la pièce. Les transformations, entraînées par l'internationalisation de la production et des circuits monétaires et financiers, constituent une rupture par rapport aux schémas théoriques de l'économie internationale. Une économie mondiale émerge qui doit conduire à l'abandon du vieux paradigme.

La démarche proposée suit cette progression. Après avoir analysé la remise en cause du statut de l'État nation tel qu'il est défini dans le cadre de la théorie de l'économie internationale, nous tenterons d'ébaucher une reconstitution de l'État nation dans la perspective de l'économie mondiale.

1. LE DÉPASSEMENT DU PARADIGME TRADITIONNEL ET LA CRISE DE L'ÉTAT NATION

Le paradigme de l'économie internationale est fondé sur un certain nombre d'hypothèses définies par Ricardo, puis développées par le courant néo-classique (Heckscher, Ohlin, Samuelson, Lerner). Nous supposons qu'elles sont connues. Rappelons seulement que les États nations, pivots du système, échangent des marchandises sur la base d'une spécialisation internationale fondée sur les dotations en facteurs des espaces nationaux. Le libre échange va conduire à une allocation optimale des ressources. Les facteurs de production ne sont mobiles qu'à l'intérieur des frontières où règne la concurrence parfaite. Nous voudrions montrer que l'internationalisation de la production, largement due aux FMN, puis la transnationalisation des circuits monétaires et financiers réalisée par les banques multinationales (BMN) ont remis fondamentalement en cause le cadre analytique traditionnel. Du même coup, le statut de l'État nation doit être totalement révisé. Ce sont les trois points qui seront successivement examinés.

L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION

Depuis une vingtaine d'années, les FMN ont constitué le vecteur principal du phénomène d'internationalisation de la production. Du fait de leurs investissements à l'étranger, les FMN ont profondément modifié la base d'accumulation du capital. Celle-ci désormais ne correspond plus intégralement à l'espace du pays d'origine de la FMN. Concrètement, il a été observé que la valeur de la production internationale des États-Unis, c'est-à-dire la production réalisée hors des États-Unis mais sous le contrôle de firmes américaines, a une valeur quatre fois supérieure à celle des exportations. Le rapport est supé-

rieur à deux dans le cas de la Grande-Bretagne; il excède largement l'unité dans le cas de la République fédérale d'Allemagne et de la France. Dans de nombreux cas, en France et en Grande-Bretagne à tout le moins, c'est la part des profits rapatriée de l'étranger qui permet aux sociétés de présenter à leurs actionnaires des résultats positifs. Cette situation n'est pas sans conséquences sur l'orientation des choix des firmes : celles-ci réduisent leurs activités domestiques moins rentables (rationalisations) et « redéploient » leur production vers l'étranger. Ainsi, le décalage entre l'espace économique de la FMN et celui de son pays d'origine est sans cesse accru. La délocalisation des activités industrielles opérée par les FMN obéit à deux stratégies majeures. D'une part, les FMN s'implantent à l'étranger pour fournir le marché local (national ou régional). C'est l'existence de barrières protectionnistes d'abord, celle d'une concurrence locale (firmes du pays d'accueil ou filiales de FMN) ensuite, qui expliquent la production sur place. Ce choix correspond à une politique de substitution aux exportations. Elle concerne en premier lieu les autres pays développés où se trouvent les grands marchés solvables. Elle ne concerne qu'une frange de pays en voie de développement (PVD) semi-industrialisés, principalement en Amérique latine (Mexique, Brésil, Argentine) où existent des couches sociales étroites à très fort pouvoir d'achat et dont le modèle de consommation se calque sur celui des pays du centre. Il est à noter que ce type d'implantation prend souvent la forme du rachat ou de la prise de participation. Elle correspond en dernière analyse à un processus de concentration industrielle à l'échelle mondiale. Un nombre de plus en plus restreint de firmes se partage un marché mondial dont la dimension depuis 1973-1974 est stagnante. Jusqu'à présent, ce phénomène d'oligopolisation s'est accompagné d'une augmentation du nombre des FMN mais, vraisemblablement aussi d'une réduction du nombre total des entreprises.

D'autre part, les firmes installent à l'étranger des unités de production très spécialisées (composants, pièces détachées...) correspondant à une segmentation internationale du processus productif. La production de ces « filiales-ateliers » est destinée à l'exportation. L'implantation de ce type de filiales est cantonnée dans un certain nombre de pays de la périphérie sous-développée à la main-d'œuvre abondante et bon marché (Asie du Sud-Est, Caraïbes, Mexique...). La tendance devrait s'accroître dans le futur car elle correspond simultanément à la stratégie des FMN et aux politiques de développement des pays d'accueil. Du côté des firmes, il ne s'agit plus, avec les « filiales-ateliers » comme dans le cas des « filiales-relais » envisagé plus haut, du partage du profit. Le motif de l'investissement se situe en amont, au niveau de la création même de la plus-value. Dans les filiales-ateliers, grâce à l'extrême parcellisation des tâches et à l'encadrement, la productivité du travail ne diffère guère de celle des pays d'origine. En revanche, les salaires sont dix à vingt fois inférieurs; le temps de travail plus long et plus intense; les grèves et le syndicalisme quasiment inexistant. Ainsi se trouvent reconstituées les conditions de la révolution industrielle en Europe mais dans un cadre international, c'est-à-dire avec l'existence des conditions de l'échange inégal au sens strict telles qu'elles ont été définies par A. Emmanuel. À cette différence près : ces conditions ont été instaurées par les FMN, à l'intérieur de leur réseau et les biens qui circulent d'un pays à l'autre, de la périphérie vers le centre, ne sont pas des marchandises mais des

produits. Si les règles du jeu de l'échange international établies par les FMN ne peuvent pas être confondues sans précautions avec celles de l'échange inégal, elles ne peuvent pas non plus être interprétées à l'intérieur du paradigme traditionnel de l'économie internationale. En effet, certains auteurs ont cru pouvoir refuter toute spécificité à l'internationalisation de la production : l'implantation d'industries de main-d'œuvre dans des pays où celle-ci est abondante ne constitue qu'une application du théorème d'Heckscher-Ohlin. À cette différence près qui est cruciale : les FMN transfèrent les productions qui utilisent beaucoup de main-d'œuvre relativement aux critères du pays d'origine. La technologie transférée n'étant pas adaptée, son application dans certains PVD peut paraître, au regard de la dotation du pays d'accueil, avoir un caractère *labor-saving*. Une bonne spécialisation exigerait sans doute d'autres types de production. En outre, la quasi-égalité des productivités n'empêche pas le maintien d'écarts de salaire prononcés. L'internationalisation de la production ne conduit donc pas aux conséquences postulées par la théorie néo-classique de l'échange international. L'allocation optimale des ressources n'a guère plus de chance de se réaliser à travers celle-là qu'à travers celui-ci. Et ceci d'autant moins que l'hypothèse de concurrence pure et parfaite de la théorie de l'échange est évidemment insoutenable quand les FMN sont prises en compte. Le caractère oligopolistique du marché est un facteur d'accélération de la multinationalisation des firmes et, par là, éloigne toujours davantage les conditions de fonctionnement de l'économie internationale de celles, réelles, de l'économie mondiale.

En dépit d'une information insuffisante sur les modalités d'implantations, il semble possible de dire que la stratégie des filiales relais bien qu'elle reste prédominante devrait de plus en plus être battue en brèche par celle des filiales-ateliers. C'est particulièrement le cas pour les FMN américaines d'abord, mais aussi allemandes et japonaises. Outre les raisons tenant aux conditions économiques sociales domestiques, qui sont prépondérantes, cette nouvelle tendance s'explique aussi parce que les filiales-ateliers sont moins facilement nationalisables que les filiales-relais (spécificité des produits, intégration au réseau de la FMN, reconversion malaisée...). Ce qui peut aussi donner une impulsion à ce type d'implantation, c'est le fait que la nature des activités des filiales-ateliers rencontre les aspirations d'un nombre croissant de PVD. En effet, le modèle de développement fondé sur l'*import-substitution* est de plus en plus souvent abandonné au profit d'une politique de développement tirée par l'exportation. En un certain sens, les objectifs pour l'an 2000 de la Nouvelle Division internationale du travail (25% de la production industrielle mondiale dans les PVD et 25% des exportations de produits manufacturés en provenance des PVD) coïncident avec la logique des filiales-ateliers. En outre, les accords de compensation sont de plus en plus souvent imposés aux firmes étrangères afin de lutter contre le déficit structurel des balances des paiements. Cette dernière préoccupation ne peut que s'accroître avec la hausse du prix du pétrole.

De cette convergence providentielle entre l'intérêt des États nations et celui des FMN, il résulte certaines conséquences qui peuvent tempérer un optimisme trop hâtif. La relocalisation industrielle opérée par les FMN peut avoir des implications assez graves pour l'économie des pays d'origine. Conséquences sur l'emploi d'abord par suite du déplacement de branches industrielles à

l'étranger. L'effet net est encore mal cerné. En gros, il s'agit de savoir où les nouvelles exportations vers les PVD (biens d'équipement, complexes industriels, know-how) vont réussir à compenser au niveau des emplois les licenciements entraînés par la relocalisation. Or cette dernière touche d'abord les industries de main-d'œuvre, comme il a déjà été remarqué, alors que celles qui demeurent sont caractérisées par leur fort coefficient en capital. En outre, la création hors des frontières de filiales-ateliers ou le recours plus intense à la sous-traitance locale (entre autre par application des accords de compensation) vont avoir, ont déjà, des conséquences sur la structure industrielle des économies développées. Les fournisseurs étrangers se substituent progressivement aux soustraitants traditionnels locaux des pays d'origine. Les gouvernements de ceux-ci prennent conscience des périls. Les discours se multiplient sur la nécessité des réajustements, des restructurations, du redéploiement; parfois ils sont suivis par une amorce de programme. L'interdépendance croissante entre le Nord et le Sud est partout reconnue. Il ne s'agit pourtant pas d'un fait nouveau. Depuis longtemps, les pays industrialisés ont été et sont toujours tributaires du Sud pour leurs approvisionnements en matières premières du sol et du sous-sol et aussi pour l'écoulement de certaines de leurs productions. Inversement, les pays de la périphérie n'ont guère d'autres débouchés pour leurs produits que ceux des industries du Nord et guère d'autres ressources financières que celles de leurs exportations. Dorénavant, les exportations de produits manufacturés vont s'ajouter aux livraisons traditionnelles. Les acheteurs principaux restent les mêmes dans la mesure où les échanges entre pays situés à la périphérie demeurent à un niveau très bas. La nouvelle division internationale ne change donc pas l'orientation des flux. Elle va seulement en modifier la composition pour un nombre limité de pays et de produits. Le contrôle de la production dans les PVD ne se modifie pas non plus de façon fondamentale. Les FMN industrielles des pays développés viennent rejoindre les FMN minières ou agro-alimentaires. Elles ont tendance à les supplanter dans la mesure où la part des investissements directs dans le secteur primaire décline. En fin de compte, à travers la relocalisation industrielle, la position du Sud dans le système de l'économie mondiale est largement déterminée par la stratégie des FMN.

À travers le rappel sommaire des stratégies des FMN, il apparaît clairement que la structure interne des pays d'origine et des pays d'accueil est bouleversée par l'existence des FMN. Dans l'un et l'autre cas, l'espace national perd son unité territoriale. De façon paradoxale, il serait possible d'étendre l'espace national au delà du territoire en suivant l'aire d'implantation des FMN tandis que simultanément, le territoire national est pénétré par des filiales dont les activités s'inscrivent dans un cadre plus vaste. En bref, les notions de national et d'international, de domestique et d'étranger, d'extérieur et d'intérieur, en bref les délimitations frontalières qui formaient l'existence d'une économie internationale perdent leur validité. Le contour des États nations devient flou et la maîtrise de l'État sur l'activité économique est affaiblie.

En outre, les échanges de marchandises entre États changent de nature. Bien que les flux continuent à être comptabilisés au moment du franchissement des frontières, une part croissante — évaluée très approximativement au tiers — est constituée par une circulation de produits entre les unités composantes des

FMN. L'internalisation des flux est d'autant plus intense que la division internationale des tâches à l'intérieur des FMN est plus poussée, ce qui est le cas avec la multiplication des filiales ateliers. L'espace intégré et planifié des FMN se substitue peu à peu à celui de l'économie internationale. Les prix des produits qui sont internalisés, sont fixés par les FMN. Ils échappent à la détermination par le marché. Les règles de fixation des prix de transfert sont mal connues. Mais il n'y a aucune raison de penser qu'ils sont établis sur des bases rationnelles qui feraient de la planification des FMN le dual d'un marché de concurrence pure et parfaite. Il n'existe pas encore de centre planificateur unique mais une situation de concurrence oligopolistique qui permet après plus d'un demi-siècle de redonner raison à Lenine contre Kautsky.

En fin de compte, l'internationalisation de la production met radicalement en cause le statut traditionnel de l'État nation. Pour les théoriciens de l'économie internationale, il constitue la pierre de touche de tout l'édifice. Tous les flux de marchandises partent de lui ou y aboutissent. L'espace de référence est défini par la somme des États nations et par leurs relations réciproques. Or cette vision moléculaire de l'univers économique, cette géométrie internationale ne vaut plus. Il ne sert à rien de tenter d'y introduire certaines réalités un peu trop crues pour être prises en compte par les abstractions lénifiantes du paradigme conventionnel : l'inégal développement des nations, les effets de domination, l'impérialisme, les guerres, cela revient toujours à faire de l'État nation l'entité absolue, la référence finale par rapport à laquelle s'organise l'économie mondiale. Le processus d'internationalisation du capital productif nous invite à effectuer la démarche inverse : partir de l'économie mondiale comme système cohérent, pour définir la position relative des espaces nationaux. Mais avant d'aller plus loin dans cette direction, il suffit déjà de marquer l'impossibilité de continuer à raisonner en termes d'extériorité comme le fait le courant traditionnel.

La délocalisation du capital productif n'a pas seulement introduit une plus grande interdépendance entre les États que l'on pourrait évaluer de la même manière que celle entraînée par l'accroissement de la part des échanges extérieurs dans le PNB d'un pays. Le changement n'est pas quantitatif, il est de nature. Dorénavant les pays d'origine et les pays d'accueil des investissements directs sont placés par ces derniers dans un rapport d'interpénétration. Une fraction variable de l'industrie de l'un et de l'autre est contrôlée de l'extérieur, est partie intégrante de l'espace économique intégré et planifié des mêmes firmes. Cette intrication des espaces économiques nationaux et multinationaux, cette délocalisation des bases d'accumulation des firmes rendent largement insignifiants les découpages des frontières. Les Nations sont transformées en simples territoires sur lesquels le capital peut se reproduire sans contraintes. Ainsi, au niveau *purement économique*, il semble qu'on assiste à un effacement des relations internationales au sens d'échanges se développant entre des entités nationales indépendantes. La transnationalisation des principaux agents économiques est la négation des fractionnements nationaux. Leur stratégie de croissance est élaborée immédiatement au niveau mondial, ils créent des structures et des mécanismes qui, par leur nature même, débordent les découpages étatiques. Finalement, par leur dynamisme, les FMN ont été et sont encore le princi-

pal vecteur de l'émergence d'une économie mondiale. Mais le fondement de celle-ci n'est pas limité à l'internationalisation du capital productif. La circulation du capital argent organisée par les BMN prend elle aussi une dimension transnationale de plus en plus marquée.

LA TRANSNATIONALISATION DES CIRCUITS MONÉTAIRES ET FINANCIERS

La monnaie n'est plus de la compétence exclusive du Prince. Cette marque de souveraineté est remise en cause par la transnationalisation des circuits monétaires et financiers. Cette tendance trouve son premier fondement dans la dimension multinationale prise par les principaux opérateurs. On retrouve les FMN dans la mesure où leur trésorerie représente des montants en différentes monnaies nationales très considérables. Une fois de plus, l'évaluation statistique est très peu précise. Selon un rapport officiel du Sénat des États-Unis (Rapport Rybicoff), les avoirs liquides des FMN avaient une valeur représentant près de trois fois le montant cumulé des réserves de change des Banques centrales. Les trésoreries des FMN ont pour mission de protéger ces actifs des dépréciations monétaires; ils sont conduits à arbitrer sans cesse les devises les unes contre les autres. L'ampleur des sommes affectées par ces mouvements ne font qu'accentuer à la hausse ou à la baisse le cours du change des différentes monnaies. La disproportion entre les ressources liquides des FMN et les réserves des Banques centrales, prises individuellement, signifie qu'une action conjuguée des premières vis-à-vis d'une monnaie particulière ne pourrait être contrebattue par les secondes. Le Prince ne détient plus le contrôle absolu de sa monnaie à moins de la rendre inconvertible, ce qui reviendrait à reconnaître sa propre faiblesse.

En matière monétaire et financière internationale, les FMN ne sont pas les agents les plus importants, le rôle prépondérant est joué par les banques multinationales (BMN). Il n'existe pas de définition officielle des BMN. Pour nous, il s'agit de banques ayant développé un réseau d'implantations à l'étranger *et* qui font des opérations internationales dans d'autres monnaies que celle de leur pays d'origine. La multinationalisation bancaire s'est accélérée considérablement depuis la seconde moitié des années soixante. Très grossièrement, il est possible d'évaluer entre 30 et 50% la part des profits totaux réalisés hors du pays d'origine par les grandes banques américaines, européennes et japonaises.

De façon très schématique, le développement du réseau bancaire des BMN peut être analysé par analogie avec celui des FMN. Les bureaux de représentation, surtout les filiales et les succursales s'insèrent dans les systèmes bancaires nationaux. Les Banques centrales n'ont pas toujours le même pouvoir de contrôle sur les banques étrangères. Celles-ci ne sont pas soumises aux mêmes contraintes de fonctionnement (réserves obligatoires, localisation géographique, éventail d'activités). Par exemple, les banques étrangères implantées aux États-Unis ont une plus grande liberté de manœuvre que les banques américaines. Dans le cas des succursales, le contrôle local est nul; dans celui de l'*off-shore banking*, les autorités monétaires locales limitent au maximum leurs interventions. Il n'est pas possible ici d'aller plus avant dans l'analyse du statut

des filiales des BMN. Ce qui importe, c'est de retenir que l'extension mondiale des réseaux bancaires entraîne une double série d'effets. D'une part, la pénétration des systèmes monétaires et financiers nationaux par des unités étrangères dont le contrôle par les autorités monétaires locales est plus ou moins bien réalisé. D'autre part, la part croissante, dans les résultats globaux des banques, des activités hors du pays d'origine. La BMN et la FMN ont des traits communs liés à leur dimension multinationale, liés au fait que les banques ont accompagné les firmes dans leur croissance internationale; liés enfin aux relations étroites qui peuvent exister entre ces deux agents (participations financières, prêts, liaisons interpersonnelles...). Le groupe financier à dominante industrielle et bancaire réalise, au niveau le plus élevé, une intégration entre les deux agents. Mais ceci est une autre histoire... Ce qui nous importe ici, c'est de marquer l'ouverture croissante de systèmes bancaires et financiers nationaux du fait de l'intensification des activités à l'étranger des banques.

Le second aspect du phénomène de multinationalisation des banques tient aux opérations de celles-ci sur les marchés monétaires et financiers internationaux. À travers leurs interventions sur les marchés des euro-dollars, des euro-crédits, des euro-obligations, les banques créent de la monnaie (multiplication de crédit sur la base des euro-dollars) et jouent le rôle d'intermédiaires financiers. Ces opérations sont menées en majeure partie à partir de places financières internationales en Europe, aux Bahamas, au Moyen Orient, en Asie. Les filiales des banques qui y sont installées échappent à toute réglementation nationale. Les règles du jeu sont fixées par voie contractuelle entre les banques et leurs clients (FMN, États, collectivités locales, entreprises publiques...) sans contrôle direct de la part des Banques centrales des pays d'accueil ou d'origine. En outre, près de 50% des opérations en euro-dollars sont effectuées par le canal du marché inter-bancaire international. Il existe donc un système monétaire et financier *privé* qui fonctionne parallèlement au système officiel constitué par l'ensemble des banques centrales et du Fonds monétaire international. Ce système véritablement transnational au sens où il n'est soumis à aucune des contraintes qui s'appliquent aux activités domestiques des banques a une efficacité indéniable. Il a permis de pallier, en partie, les difficultés nouvelles créées par le fonctionnement du système des taux de change flottants pour les opérateurs internationaux (FMN, exportateurs et importateurs, gestionnaires de portefeuilles de valeurs mobilières, trésoriers, etc.). Sans pouvoir insister sur l'aspect technique, nous voudrions du moins souligner la signification de la formation d'un système monétaire et financier privé dans la perspective de l'émergence d'une économie mondiale. Les changes flexibles, en allégeant pour les États les contraintes nées de la gestion internationale de leur monnaie, favorisent la réalisation des objectifs de politique interne (relance économique, plein emploi...) et semblent aller à contresens de la mondialisation. Tout s'est passé comme si, spontanément, les banques privées avaient généré de nouvelles structures et de nouveaux mécanismes afin de sauvegarder la tendance de fond à l'intégration économique mondiale. Il en est résulté un affaiblissement indiscutable des instruments traditionnels de la politique monétaire des États. La fixation du taux de l'escompte par les Banques centrales ne peut être décidée sans tenir compte du taux d'intérêt sur le marché de l'euro-dollar; les mesures de restriction de crédit ont été largement tournées par l'appel au marché interna-

tional par l'intermédiaire des filiales bancaires situées sur les places financières. L'efficacité du système n'exclut pas sa fragilité. Celle-ci est apparue au grand jour depuis 1974 comme une conséquence de la récession prolongée des économies industrielles. Les disponibilités en euro-dollars ont continué à être alimentées par le déficit de la balance des paiements des États-Unis. En outre, à partir de 1973, elles ont été gonflées par les pétro-dollars des pays producteurs à faible capacité industrielle. Les ressources des euro-banques sont devenues pléthoriques. Elles se sont trouvées confrontées à la faiblesse de la demande de crédit des économies du Nord. Les banques ont dû chercher de nouveaux emplois pour leurs ressources qu'elles doivent évidemment rémunérer. C'est ainsi qu'on a vu se gonfler le montant des prêts aux PVD et aux pays socialistes. Cette solution à l'excédent des liquidités est très risquée. Les BMN prêtent à moyen ou long terme des ressources à court terme à des États dont le niveau d'endettement est extrêmement élevé. Le Brésil, le Mexique, le Pérou, le Zaïre... certains pays socialistes consacrent entre 30 à 40% du total de leurs recettes d'exportations au seul paiement de l'intérêt de leur dette. Celle-ci est, depuis 1973-1974, pour plus de la moitié détenue par des banques privées. Ces dernières se sont donc partiellement substituées aux organismes multilatéraux (FMI, BIRD) et aux canaux bilatéraux dans le drainage des capitaux à destination de la périphérie. Cette orientation nouvelle de la circulation des capitaux est, répétons-le, la conséquence de la situation économique des pays du centre. Elle a été prise par les banques privées qui ont accepté un risque élevé dans la mesure où le système monétaire transnational qu'elles ont engendré a pour contrepartie de l'extrême liberté laissée aux opérateurs, de ne pas comporter de prêteur en dernier ressort. En cas de défaillance d'un débiteur important, il n'y aurait pas d'autre recours que d'appeler à l'aide les États d'origine. En attendant qu'un nouveau système se mette en place où, par exemple, le FMI pourrait jouer le rôle de Banque centrale pour les BMN, une crise financière peut donc dégénérer en crise économique généralisée si le secteur étatique refuse d'intervenir.

REMISE EN CAUSE DU STATUT DE L'ÉTAT NATION

La conception traditionnelle de l'État nation repose en dernière analyse sur l'idée d'un espace spécifique et clos qui entretient avec d'autres entités du même type des relations d'extériorité fondées sur l'autonomie respective des acteurs. L'économisme des théoriciens de l'échange international escamote évidemment les aspects institutionnels et politiques. Cela ne semble pas très important dans la mesure où il est aisé de retrouver la philosophie politique implicite à la conception économique du libre-échange. Les États sont conçus comme des agents parfaitement indépendants les uns des autres et qui entrent en contact, sur un pied de stricte égalité, par l'intermédiaire du marché. Celui-ci garantit la rencontre d'offres et de demandes complémentaires qui s'expliquent elles-mêmes par une spécialisation différente de chaque partenaire fondée à son tour sur des aptitudes productives différentes. A. Smith, le précurseur trop souvent négligé car il n'a pas su dépasser l'explication de la spécialisation internationale autrement que par l'idée d'avantages absolus, reste fondamentalement présent dans tout le courant classique et néo-classique pour avoir songé

à élargir systématiquement le principe de la division du travail de la manufacture d'épingles à l'économie internationale. Seulement, comme il est posé en principe que le travail, les capitaux, la terre ne circulent pas en dehors des frontières nationales, l'État nation, ainsi défini, ne peut entrer en contact avec ses semblables autrement que par l'échange pour obtenir les biens qu'il ne peut pas produire. Du même coup, l'échange international est cantonné à la sphère de l'échange des valeurs d'usage (M-A-M') et, par là, échappe à la dynamique du capitalisme. K. Marx puis R. Luxemburg vont tenter d'expliquer que les échanges entre nations obéissent à la loi du capital. En conséquence, ce sont des valeurs d'échange et non des valeurs d'usage qui sont à la base du commerce international. L'apport est d'envergure dans la mesure où ils ont réussi à intégrer la dynamique de l'échange international et, dans le cas de R. Luxemburg, à démontrer que l'exportation des biens de consommation était nécessaire à la reproduction élargie du capital. Néanmoins, malgré ces écarts par rapport à l'analyse classique, ils n'ont pas remis en cause le paradigme dominant où le champ de l'économie internationale est défini par la circulation internationale des marchandises entre États.

Ce que l'analyse des activités des FMN et des BMN fait éclater au grand jour, c'est l'impossibilité dans laquelle on se trouve de définir un État nation par un stock donné de facteurs de production immobilisés à l'intérieur des frontières. Il est bien évident que le travail, les capitaux circulent autant que les marchandises. Nous serions tentés de soutenir que le facteur terre lui aussi est mouvant. En effet, les « dépendances » coloniales avec les ressources du sol et du sous-sol étaient considérées comme coextensifs au territoire national, partie intégrante d'un Empire. À l'intégration de type colonial, qui manifeste clairement le caractère relatif des frontières nationales, a succédé d'autres formes de présence étrangère dont l'implantation des FMN est un exemple. Dans ce cas, la souveraineté politique de l'État d'accueil n'est pas remise en cause comme dans le cas du colonialisme ou de toute occupation impérialiste (au sens de l'Empire romain ou de l'Empire napoléonien). Néanmoins le contrôle de l'État sur certaines branches industrielles est affaibli. Parfois même, les États eux-mêmes reconnaissent aux actifs étrangers un statut officiel d'enclaves (*free trade zone; off-shore banking units*). Du côté des pays d'origine des FMN et des BMN, l'État ressent aussi une perte de pouvoir dans la mesure où un nombre croissant d'entreprises nationales effectuent une partie importante de leurs activités et de leurs profits hors des frontières. Ainsi donc, l'extension des réseaux multinationaux des firmes et des banques modifie le tracé des frontières économiques tout en respectant la forme des frontières politiques. L'espace des firmes et celui de l'État ne coïncident plus tout à fait depuis que les premières ne font plus seulement de l'exportation de marchandises à partir d'une activité productive nationale mais qu'elles délocalisent aussi une partie de celle-ci.

Simultanément, il est de plus en plus difficile d'admettre que ces États nations, aux contours flous, commercent entre eux lorsque les flux de produits circulent en fait à travers les réseaux complexes des structures organisationnelles des FMN. Les États nations semblent vidés de leur cohérence interne par suite de la pénétration étrangère et de la multinationalisation des firmes nationales et dépossédés de leurs relations économiques extérieures par l'interna-

tionalisation de la circulation des produits. Du même coup, le paradigme de l'économie internationale fonctionne à vide. Un nouveau cadre analytique est nécessaire pour redéfinir le statut de l'État. L'économie mondiale doit être substituée à l'économie internationale.

2. LE STATUT DE L'ÉTAT-NATION DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

Une première réponse à la crise du statut de l'État nation entraînée par la puissance croissante des FMN et des BMN consiste à décréter la disparition des États, leur englobement par les monolithes multinationaux. Ce simple retournement du paradigme traditionnel n'est pas convaincant. La position que nous voudrions ébaucher, c'est non pas l'effacement des États nations mais la transformation discrète de leur nature : l'État territoire succède à l'État nation. La formation d'un système *économique* mondial se réalise au-delà des États et au-delà des agents multinationaux.

LES MULTINATIONALES CONTRE LES ÉTATS = CONFLIT ET/OU COOPÉRATION?

Une approche, à notre avis un peu naïve, pour répondre à la question du statut de l'État dans un monde dominé par les FMN et BMN consiste à substituer celles-ci à celui-là. Dorénavant, les FMN mènent le monde. On trouve cette interprétation en germe dans les théories de l'ultra-impérialisme défendues d'abord par Kautsky mais dont les analyses de S. Hymer, par exemple, peuvent être considérées comme un prolongement.

Dans cette perspective, l'organisation économique et politique du monde est laissée aux trusts, cartels, grandes firmes. Kautsky nous explique qu'après avoir renoncé à une lutte concurrentielle stérile, les grandes entreprises, les grandes banques vont décider d'unir leurs efforts. L'économie mondiale va donc être rationnellement planifiée par le capital financier. S. Hymer nous propose une esquisse de la hiérarchie des nations. Au sommet, les métropoles qui abritent les sièges sociaux des FMN et des BMN et où sont installés les grands centres de recherche, les moyens de communications les plus modernes, les écoles de formation de l'élite. À un niveau intermédiaire, les villes où seront installés les quartiers généraux régionaux des FMN et des BMN chargés de coordonner et de contrôler le travail non qualifié, répétitif et faiblement rémunéré de la masse des travailleurs vivant dans les zones de troisième niveau. Cette vision, qui rappelle le « Métropolis » de F. Lang ou le « 1984 » d'Orwell, revient à distribuer les États nations selon la logique de l'organigramme des grandes firmes. Le monde se moule dans les structures organisationnelles des FMN ; le pouvoir politique et la hiérarchie interne des firmes sont confondus. La division internationale du travail est calquée sur la division technique du travail dans les firmes. Le monde est devenu une grande entreprise ce qui est un moyen de renouer avec A. Smith. Comme tout modèle statique, une telle conception escamote la genèse d'un tel système. Car la question se pose de savoir si ce sont les FMN qui ont engendré la hiérarchie des systèmes productifs

nationaux ou si celle-ci ne reflète pas, en dernière analyse, la hiérarchie préexistente des États. Les FMN ne tombent pas du ciel. Elles prennent leurs racines dans un groupe bien déterminé de pays, les plus industriellement développés : États-Unis, Europe, Japon. La dynamique de la multinationalisation n'est pas indépendante de la dynamique des économies d'origine. Ce qui revient à dire que la croissance de l'économie mondiale reste encore à chercher au niveau de certains États nations.

Mais à nous en tenir à cette dernière position, il est vrai que le reproche pourrait nous être adressé de faire table rase de toute l'analyse précédente qui a permis de démontrer — du moins nous l'espérons — l'inadéquation du vieux paradigme. L'argument serait le suivant : il est évident que les conditions de formation des FMN et des BMN sont indissociables des économies nationales à partir desquelles elles ont pris leur essor : saturation du marché domestique, hausse non compétitive des coûts de production, développement d'un avantage technologique, accumulation d'un capital financier et humain, etc. En outre, le mouvement de multinationalisation n'est pas non plus indépendant des conditions existantes dans les autres États : le protectionnisme des partenaires commerciaux oblige à substituer la production locale aux exportations ; les multinationales étrangères concurrentes provoquent des effets d'entraînement ou de contre-attaque... Ainsi, au départ, étaient les États, mais précisément, le développement même des FMN-BMN aboutit à miner les États nations en les faisant éclater de l'intérieur par la pénétration étrangère et la multinationalisation des firmes nationales et en captant leurs relations extérieures. Posés en ces termes, les rapports entre les deux acteurs ne peuvent être que conflictuels. Le nœud de l'opposition tient à la double identité des unités composantes des FMN-BMN. Elles sont à la fois à l'intérieur et à l'extérieur des États nations. Elles sont à l'intérieur des frontières par leurs actifs investis, et leur activité. Elles sont simultanément à l'extérieur car ou bien elles ne sont qu'une filiale prise dans la structure planifiée centralement d'une organisation mondiale ou bien la société mère d'un ensemble dont les activités débordent largement le sol natal. Toute la question est donc de réconcilier la dimension transnationale des firmes avec les objectifs purement nationaux de la politique économique des États d'accueil ou d'origine : stabilité monétaire, plein emploi, équilibre extérieur, restructuration industrielle et régionale. Il est à noter que les instruments d'intervention économique des États — politique monétaire et fiscale, réglementations, planification — ont été considérablement affaiblis par la mobilité des FMN, leur puissance financière, les contraintes de leur stratégie et de leur organisation conçues à l'échelle mondiale. Il est très significatif que les principes de base exprimés par le code de conduite de l'OCDE ou par celui en préparation de l'ONU reviennent essentiellement à demander aux FMN de respecter les lois, les institutions et les orientations politiques des pays d'accueil. Ces recommandations peuvent paraître triviales. Elles impliquent, si elles sont suivies, que les FMN se conduisent comme doivent le faire tous les bons citoyens dans les pays où elles sont implantées. Après tout cela n'est rien moins que normal. D'ailleurs, les FMN proclament très haut depuis longtemps que c'est là leur règle de conduite. Le problème qui reste difficile à résoudre, c'est qu'elles doivent se comporter comme de bons citoyens dans tous les pays où elles sont installées et, simultanément, remplir leurs propres objectifs. Il y a

quelque raison de penser que ceux-ci doivent avoir la priorité sur ceux des États d'accueil, autrement la cohérence des FMN exploserait. Les conflits, les tensions semblent donc inhérents aux rapports États-FMN. À moins que, par le jeu de la Providence et du calcul économique les intérêts privés des FMN-BMN se confondent avec l'intérêt collectif des États. C'est ce que semblent penser la plupart de ces derniers. En effet, au regard de la pratique des États, développés ou non développés, dirigistes ou libéraux, socialistes ou capitalistes, les schémas en termes de conflits paraissent avoir moins de valeur opératoire et de généralité que ceux en termes de coopération. En effet, tous les pays d'origine et la plupart des pays d'accueil ont une position favorable au développement des activités des FMN. Les premiers s'efforcent de promouvoir leurs propres FMN au nom de la compétitivité internationale. Toute la politique industrielle en France, depuis 1969 qui a peu à peu remplacé l'idée de planification, a visé à renforcer la constitution de grands groupes industriels à vocation internationale. Les pouvoirs publics ont favorisé les regroupements d'entreprises à l'aide de très importantes incitations financières (subventions, prêts bonifiés, détaxations...). L'attitude du gouvernement français n'est sans doute pas exceptionnelle. En outre, comme la majorité des PVD, les pays développés cherchent à attirer les investissements étrangers. Des plaquettes publicitaires sont diffusées, des bureaux d'accueil ouverts qui expliquent aux éventuels candidats les avantages offerts par les conditions économiques, socio-culturelles, climatiques ou politiques du pays. Ces avantages « naturels » sont renforcés par une panoplie d'aides pouvant aller de la détaxation fiscale pendant 5 ou 10 ans, à des prêts pour les investissements en passant par des franchises douanières et la prise en charge par le pays d'accueil des dépenses d'infrastructures. Dans certains cas, les facilités accordées aux FMN sont exorbitantes par rapport au régime appliqué aux firmes locales. Il est aisé de comprendre dans cette perspective que les États sont peu enclins à multiplier les contraintes sur les conditions de gestion des FMN. Celles-ci montent d'ailleurs habilement les pays les uns contre les autres en organisant de véritables surenchères entre eux. Comme nous l'avons déjà noté plus haut, la doctrine du Nouvel Ordre économique international défendue par les pays du Tiers-monde les plus progressistes et souvent perçue par les pays riches comme une menace, coïncide avec la stratégie de délocalisation des FMN. L'attitude des États d'accueil de la périphérie, que la Chine semble désormais partager, vis-à-vis de l'investissement direct étranger repose, en dernière analyse, sur l'idée selon laquelle ce dernier constitue un moteur irremplaçable pour le développement. La critique des FMN vise, au fond, à réduire ses aspects négatifs pour n'en garder que l'aspect positif. Attitude proudhonienne qui repose sur une analyse contradictoire. En voulant, à la fois, attirer et/ou promouvoir les FMN et les contrôler, on cherche à dépasser la dichotomie conflit-coopération. Mais c'est aussi ignorer la nature propre de la FMN qui ne peut être simultanément intégrée étroitement à l'économie d'accueil et demeurer une partie composante d'un ensemble structuré à l'échelle mondiale. À notre avis, ce qui fait l'originalité des entreprises multinationales financières ou industrielles, c'est précisément qu'elles ont résolu pour leur propre compte, la contradiction à laquelle les gouvernements se heurtent encore. En effet, par analogie avec la position de ces derniers, on pourrait dire des FMN qu'elles ne peuvent développer leurs acti-

vités hors des États nations, dans un monde transcendantal mais qu'aussi elles ne peuvent rester cantonnées à l'intérieur des limites d'un État. Au cœur de leur dynamisme, il faut donc chercher une dialectique du particulier et du général. D'un côté les FMN utilisent et reproduisent les disparités nationales : différences de taux de salaires, de taux d'intérêt, de taux d'inflation, de niveau de développement, de dotations factorielles, de régimes politiques, de systèmes fiscaux, de culture, de localisation géographique, etc. D'un autre côté, elles sont capables de passer outre à ces disparités sur la base de leur organisation mondialement intégrée. L'espace homogène de la firme permet à la fois l'exploitation et la négation des différences nationales. Le résultat, c'est que les FMN n'apparaissent pas comme remettant directement en cause l'existence des États nations. L'ère du multinationalisme se distingue profondément de celle du colonialisme qui était destruction des structures économiques, institutionnelles, politiques pré-existantes et création d'entités nouvelles par extermination, peuplement ou intégration. Dans le prolongement de Hobson, on peut dire que les FMN ne menacent pas directement les nations. Elles ne menacent pas davantage les États comme ce fut le cas à l'âge de l'impérialisme défini comme un ordre hiérarchique d'États garantissant une paix universelle (de la *pax romana* à la *pax napoléonienne*). Au total, en apparence, l'internationalisation de la production et des circuits de capitaux n'affronte pas directement les États nations. En cela, l'évolution contemporaine se situe dans la logique du libéralisme économique. Est-ce à dire qu'après un si long détour, le vieux paradigme de l'économie internationale retrouve sa validité? Non, bien sûr, et nous allons tenter de le montrer dans une dernière étape. Mais, auparavant, il faut tirer les leçons de cette analyse critique de l'approche la plus répandue actuellement qui consiste à opposer terme à terme États et multinationales. Elle est erronée dans la mesure précisément où elle revient purement et simplement à vouloir substituer les secondes aux premiers. C'est tout le sens d'images faciles qui dénoncent l'empire des multinationales ou qui font d'ITT un État souverain (A. Sampson) ou encore de certaines tentatives pour faire reconnaître aux FMN une personnalité de droit international. En un certain sens, l'attitude des gouvernements qui cherchent la difficile synthèse entre la carotte et le bâton est cohérente. En ce sens, limité, où FMN et États coexistent. Seulement ils ne coexistent pas dans un espace neutre, éthéré. Ils coexistent au sein de l'économie mondiale. Leurs rapports sont en dernière analyse déterminés par cette réalité en formation, par là difficile à cerner, et qui est vécue plus que comprise par les deux acteurs principaux. L'un avec succès car sa stratégie se confond avec la dynamique de l'ensemble dont il est un agent porteur; il s'agit des FMN. L'autre avec peine car il est soumis aux tensions contradictoires entre d'une part un système de référence dépassé — l'économie internationale — qui lui donnait le premier rôle et de l'autre les pressions d'un monde changeant qu'il ne maîtrise pas.

L'ÉMERGENCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Les linéaments d'une problématique de l'économie mondiale ont été esquissés jusqu'à présent dans le cadre des rapports entre pays développés et pays en voie de développement. Il en existe différentes versions qui toutes visent à

montrer l'interdépendance et non la coupure entre le développement d'un côté et le sous-développement de l'autre.

La dichotomie centre — périphérie telle qu'elle est analysée par S. Amin vise à montrer que les formations sociales périphériques sont partie intégrante d'une économie mondiale dominée par le mode de production capitaliste (MPC). Il montre comment la structure économique de formations périphériques a été façonnée par la spécialisation internationale imposée par le centre en fonction de ses besoins d'approvisionnement en produits bruts et transférés sur la base d'un échange inégal. Critique radicale de l'optimisme classique mais qui ne rompt pas avec le paradigme de l'économie internationale. En effet, le marché mondial demeure le pivot du système et par là, la sphère de la circulation reste prédominante. Cette approche renouvelée de l'accumulation primitive ne rompt pas avec l'État nation. Elle appelle plutôt la formation d'États nationaux lorsque les bourgeoisies locales sont trop faibles ou inexistantes. Elle milite en faveur de la réalisation de la constitution des conditions d'une véritable accumulation nationale sur le modèle des économies capitalistes dominantes, c'est-à-dire avec l'instauration d'une liaison organique entre le secteur des biens d'équipement et des biens de consommation qui se substituerait à celle généralement prédominante entre le secteur exportateur et celui des biens de luxe. Il est indéniable qu'il s'agit des préconditions indispensables à un développement autocentré qui ferait sortir la périphérie du cercle vicieux du développement du sous-développement. Mais n'est-il pas trop tard pour vouloir parcourir l'histoire en sens inverse? Les conditions d'intégration actuelles des économies semi-industrialisées ne sont-elles pas, déjà, sorties de l'épure centre-périphérie dont le paradigme de l'économie internationale reste la référence, en dépit de sa critique?

En utilisant la théorie du cycle du produit pour dynamiser la théorie de l'échange international, R. Vernon propose une vision beaucoup plus optimiste de l'économie mondiale. La diffusion de la technologie liée à la standardisation des produits entraîne une dérive des secteurs industriels dans le sens États-Unis-PVD par l'intermédiaire des autres pays industriels. La perte de l'avantage technologique entraînée par une conception très schumpeterienne de l'innovation oblige les firmes américaines à lancer de nouveaux produits sur leur marché domestique et/ou à transférer à l'étranger — en Europe d'abord, dans les PVD ensuite — la production des biens devenus standardisés ou mûrs. L'introduction du facteur technologique permet de rompre avec les schémas de spécialisation internationale qui condamnaient les économies à rester rivées à leur dotation factorielle originelle. Mais cette révision de la théorie de l'échange, aussi fructueuse soit-elle, ne remet évidemment pas en cause les fondements du paradigme à l'intérieur duquel elle se développe. Le transfert d'activités industrielles n'est que le substitut pur et simple au commerce international. Quand il est opéré par les FMN, dont l'avantage technologique s'est évanoui, il ne peut s'agir que de la production pour le marché local (filiales-relais).

La multiplication des « filiales-ateliers » qui ne sont pas orientées vers la demande locale ne peut pas être prise en compte. De la même façon, le courant d'investissements croisés entre pays développés et, entre autres, de l'Europe et du Japon vers les États-Unis, ne s'explique pas par le schéma du cycle

du produit. Celui-ci, en dernière analyse, constitue une excellente interprétation théorique de la doctrine de la nouvelle division internationale du travail. Nous avons déjà eu l'occasion de noter que celle-ci continuait à s'inscrire dans le paradigme traditionnel.

Pour sortir de la domination de ce dernier, il est nécessaire de revenir à Marx. Non pas au Marx traitant du commerce international mais à celui qui tente d'exposer les lois de fonctionnement du MPC. C. Palloix a effectué une première percée dans ce sens en utilisant la théorie du cycle du capital telle qu'elle est exposée dans le livre II du *Capital*. Les métamorphoses du capital selon les trois formes du capital argent, du capital marchandises, du capital productif se déroulent actuellement à l'échelle internationale. Le paradigme de l'économie internationale correspond à l'internationalisation du cycle du capital marchandises. L'émergence de l'économie mondiale est caractérisée par l'internationalisation du capital productif (FMN) et du capital argent (BMN). Nous tenons là un excellent schéma analytique pour comprendre ce stade auquel le MPC est parvenu. Hélas, le cycle du capital issu du livre II est un outil d'analyse statique. L'objectif de Marx, on le sait, était de fournir un modèle abstrait du fonctionnement *idéal* du MPC. L'une des hypothèses de départ était de supposer que le MPC s'était étendu à la planète entière. Le livre III, en revanche, devait décrire les contradictions inhérentes à la dynamique *réelle* du MPC. Paradoxalement, ce sont les présupposés du livre II qui semblent se réaliser — l'extension du MPC à l'échelle mondiale — alors que l'exacerbation des contradictions devant conduire à l'écroulement du système reste encore problématique.

En fait, les deux constatations sont probablement liées. L'internationalisation du capital a contrecarré la réalisation effective de la baisse du taux de profit. Du même coup, la direction d'une dynamisation du cycle du capital est clairement indiquée qui pourrait permettre de réconcilier les schémas du livre II et du livre III.

Dans cette optique, et très succinctement, la tendance à l'internationalisation du capital productif serait interprétée comme une réponse à la suraccumulation du capital dans les pays développés. Les deux types de stratégie qui ont été définies plus haut correspondent à deux modalités de lutte contre la tendance à la baisse du taux de profit. L'investissement croisé entre PD, la création de filiales relais, le mouvement global de concentration industrielle permettent le partage de la masse totale de profit réalisé entre un plus petit nombre. L'implantation dans les PVD à bas taux de salaire, la création de filiales-ateliers, la division internationale technique du travail au sein des FMN visent à un accroissement du taux de plus-value par la délocalisation du lieu de création de valeur dans les pays à taux d'exploitation supérieurs à ceux du centre. L'accélération de la circulation internationale des capitaux organisée par les BMN et le système monétaire et financier international privé permet aux liquidités excédentaires de se placer à des taux de rémunération plus élevés que ceux qu'ils trouveraient dans leur pays d'origine. En ce sens, il est permis de retrouver une caractéristique de l'impérialisme selon Lénine, stade du capitalisme où l'exportation des capitaux l'emporte sur l'exportation des marchandises. Lénine avait bien noté aussi la synchronie entre le stade de l'impérialisme et

celui du capitalisme financier caractérisé par la constitution de trusts et de cartels. Ce qu'il faut ajouter à son analyse, c'est la délocalisation de la création de plus-value hors des pays impérialistes, c'est-à-dire l'exportation du capital (comme rapport social de production) et non des capitaux. Elle constitue sans doute le trait majeur de fonctionnement actuel des économies capitalistes sous-développées. Le point est fondamental en ce qui concerne en effet la transformation des formations sociales périphériques non capitalistes ou dominées formellement par le capital. L'implantation d'unités productives par les FMN constitue l'étape finale dans l'établissement de rapports sociaux de production capitalistes. L'échange commercial ne constitue que le stade préparatoire par l'introduction de la monnaie et par la libération d'une partie de la force de travail. Il ne peut être l'instrument d'une transformation radicale du mode de production, des partenaires à l'échange. La réalisation de l'internationalisation complète du cycle du capital, sous ses trois formes, signifie l'extension à l'échelle mondiale de la domination réelle du MPC.

L'émergence d'un capitalisme mondial qui ne peut être confondu avec l'impérialisme de Lénine et encore moins avec celui de R. Luxemburg donne, en fin de compte, son sens à un tâtonnement conceptuel incapable de saisir la réalité en formation car encore dominé par le paradigme traditionnel. Or derrière les incantations de l'interdépendance mondiale ou du Nouvel Ordre économique international, ce qui est désigné finalement, c'est l'instauration planétaire du MPC. Elle est en cours. Cette perspective analytique devrait ouvrir le champ à une meilleure intelligibilité du statut ambigu des États nations. Quelques jalons peuvent être posés qui devraient être développés plus avant. Tout d'abord, la conception traditionnelle de l'État nation comme sujet absolu de l'économie internationale défini par un territoire doté d'une combinaison spécifique de facteurs de production est remis en cause par le décalage de plus en plus marqué entre l'espace politique (la nation) et l'espace économique. L'internationalisation du capital signifie que le capital ne se met plus en valeur sur une base nationale correspondant à l'exercice de la souveraineté de l'État. Actuellement, non seulement une partie croissante de la production se réalise à l'extérieur mais, et c'est là le fait vraiment nouveau, la création de valeur est aussi délocalisée. Les territoires nationaux sont donc placés dans une situation de symbiose indépendamment de leur niveau de développement, et, de façon accélérée, de leurs régimes politiques. Ils sont donc partie intégrante du système mondial sans que leur identité nationale soit nécessairement remise en cause, comme ce fut le cas avec le colonialisme ou avec les Empires. L'intégration est d'abord au niveau économique. Elle peut se traduire par des institutions comme la Communauté économique européenne, par des rencontres informelles de dirigeants de hauts niveaux (Sommets de chefs d'État; existence de la Trilatérale). Elle a des répercussions au niveau socio-culturel avec l'uniformisation des modèles de consommation, l'identité des produits de culture de masse; le développement du tourisme intercontinental. Mais elle accepte aussi le maintien des idiosyncrasies nationales (langues, monnaies, systèmes législatifs, institutions politiques...). Elle peut même s'accompagner d'une exacerbation des revendications régionales (catalans, bretons...). Étant de moins en moins fondée sur la force apparente (guerres, conquêtes, occupation), l'extension du MPC se fait avec l'appui délibéré des États. Les gouvernements des

pays développés soutiennent, par tous les moyens, l'internationalisation de leurs capacités productives au détriment du contrôle de leurs propres économies. La compétitivité internationale des firmes n'est guère compatible avec la planification néo-keynésienne. Les gouvernements des PVD cherchent par tous les moyens leur intégration dans le système car ils la confondent avec le développement économique alors qu'elle signifie d'abord l'extension du MPC, ce qui n'est pas nécessairement synonyme.

On conçoit aisément dans ces conditions, d'une part que le développement des FMN et des BMN ait été aussi puissant et qu'il ne rencontre encore pas de contre pouvoir. Vecteurs majeurs de l'internationalisation, elles participent donc à l'émergence du capitalisme mondial. Générées par ses propres contradictions, elles n'en constituent cependant pas la solution. Les limites à leur expansion ne sont pas à rechercher au niveau d'une opposition stérile entre les FMN et les États. Elles seront celles-mêmes qui sont inhérentes à la dynamique du MPC. Ce qui se réalise sous nos yeux, c'est au fond le vieux rêve d'A. Smith « si toutes les nations venaient à suivre le noble système de la liberté des importations et des exportations, les différents États entre lesquels se partage un grand continent ressembleraient à cet égard aux différentes provinces d'un grand empire » (*Richesse des nations*, t. 11, liv. IV, ch. 5, p. 144). L'internationalisation du capital productif et du capital argent est venue compléter celle du capital marchandise, seule prise en compte par A. Smith. Le grand empire est en passe d'atteindre ses limites extrêmes. Après tout, Marx avait bien raison de plaider la cause du libre-échange...

RÉSUMÉ

Cet article veut montrer que l'internationalisation de la production largement due aux firmes multinationales, puis la transnationalisation des circuits monétaires et financiers réalisée par les banques multinationales ont remis fondamentalement en cause le cadre analytique traditionnel de l'économie internationale néo-classique. Le décalage de plus en plus marqué entre l'espace politique (la nation) et l'espace économique implique que le statut de l'État nation doit être totalement révisé. La puissance croissante des FMN et des BMN ne signifie pas cependant l'effacement des États nations mais la transformation discrète de leur nature : l'État territoire succède à l'État nation. La formation d'un système économique mondial se réalise au-delà des États et au-delà des agents multinationaux.

* * *

SUMMARY

This article wishes to demonstrate that the internationalization of production, due largely to multinational corporations, and the transnationalization of monetary and financial circuits brought about by multinational banks have thrown doubt on the analytical framework of neo-classical international economy. The ever-increasing split between the political sphere (the Nation) and the economic sphere implies that a total revision of the status of the Nation-State must be undertaken. However, the growing power of multinational corporations and multinational banks does not signify the disappearance of Nation-States, but rather a transformation of their nature. The State as a territorial unit is replacing the Nation-State. A world-wide economic system is coming into being beyond the State and beyond multinational agents.

* * *

RESUMEN

Este artículo quiere mostrar que la internacionalización de la producción debida ampliamente a las firmas multinacionales, luego a la transnacionalización de circuitos monetarios y financieros realizados por los bancos multinacionales, han puesto en causa fundamentalmente el cuadro analítico tradicional de la economía neo-clásica. La distancia cada vez más marcada entre el espacio político (la nación) y el espacio económico, significa que el estatuto del Estado Nación debe ser totalmente revisado. El poder creciente de las F.M.N. y de las B.M.N., sin embargo no significa el desplazamiento de los Estados-Naciones, sino la transformación discreta de su naturaleza: el Estado territorial sucede al Estado-Nación. La formación de un sistema económico mundial se realiza por encima de los Estados y por encima de los agentes multinacionales.

* * *