

Mondialisation du capital et régime d'accumulation à dominante financière François Chesnais, *Agone*, n°16, 1996.

Résumé:

Ce texte aborde quelques problèmes de définition et de méthode, résume ensuite les principaux résultats de mes recherches sur l'activité des grands groupes industriels, et présente enfin mon interprétation des ressorts du régime d'accumulation qui me paraît avoir succédé au régime fordiste.

Son émergence remonte au début des années 1980, à la suite des mesures de libéralisation et de déréglementation prises, dans le domaine clé de la finance notamment, par les gouvernements occidentaux. Ce régime d'accumulation, que je désigne du nom un peu compliqué de « régime d'accumulation financiarisé mondial », en soulignant comme P. Sweezy son fort caractère rentier (1), est à l'origine de beaucoup de faits qui ont marqué la décennie 1990 au plan mondial. Limitons-nous aux suivants : des rythmes de croissance très bas (avoisinant souvent la stagnation) dans beaucoup de régions du monde, tant au centre qu'à la périphérie ; la montée du chômage de masse, doublée d'un alignement des conditions de salaire et de travail sur les pays où la main-d'oeuvre est la plus durement exploitée ; l'accentuation des inégalités entre pays, et des inégalités de revenus et de conditions d'existence à l'intérieur de chacun d'eux pris individuellement. « L'horreur économique », dont Vivianne Forrester vient de dépeindre les traits, est constitutive au régime d'accumulation nouveau (2). Ce régime est celui où la civilisation recule et où la société capitaliste ne démontre plus qu'une immense capacité à créer de l'« insignifiance » (3).

« Mondialisation » : un terme à clarifier

Peu de termes économiques contemporains sont aussi imprégnés d'idéologie que l'est le mot « globalisation ». A un degré plus fort encore que pour le « progrès technique », on serait en présence d'un processus auquel la société mondiale contemporaine, dans ses différentes composantes – les pays et à l'intérieur de ceux-ci les classes sociales –, n'aurait d'autre choix que de s'adapter maître mot ayant aujourd'hui valeur de véritable slogan dans les organisations économiques internationales. A l'aube du XXI^e siècle, selon les chantres du libéralisme, la globalisation serait l'expression même de la « modernité », notamment en ce qu'elle marquerait la victoire des « forces du marché », enfin libérées au moins partiellement des entraves nocives mises en place pendant un demi-siècle autour de l'Etat. Pressés de définir la globalisation de façon un peu plus précise, ceux qui l'assimilent au jeu du marché dans toute sa plénitude mettent l'accent sur la globalisation de la concurrence, l'effet supposé de l'ouverture des frontières sur la croissance des échanges et les vertus des flux internationaux de capitaux à court terme.

La démonstration renvoie à une représentation aussi abstraite que fallacieuse du « marché », supposé mettre en présence des agents économiques égaux, dotés chacun d'attributs qui leur permettrait tous de concourir et de participer à la vie économique dans des conditions à peu près similaires. Le grand gagnant serait le consommateur, enfin libre d'acquérir les produits de son choix et de la qualité, aux prix les plus avantageux pour lui. Le marché (il serait préférable de parler de « rapports marchands ») est une construction sociale complexe (comme l'expérience russe actuelle le démontre amplement). Les principaux événements du XX^e siècle ont montré où conduisait sa prétention à « s'autoréguler » (voir le travail émouvant de Karl Polanyi, publié en français en 1983) et à s'ériger face à la société comme une force autonome. Mais, pour les chantres de la globalisation, il faudrait bannir désormais toute idée d'orienter ou de maîtriser le marché.

Le sens de l'expression «mondialisation du capital»

Dès qu'on regarde les choses de près, on constate que le contenu effectif de la globalisation est donné, non par la mondialisation des échanges, mais par celle des opérations du capital, tant sous sa forme industrielle que financière. On estime que les entreprises multinationales sont parties prenantes (en que maisons-mères, filiales, ou donneurs d'ordre dans des contrats de sous-traitance transfrontières) aux deux tiers des échanges internationaux de « biens et services ». A lui seul, environ 40 % du commerce mondial appartient à la catégorie « intragroupe ». D'autre part, ainsi que les statistiques officielles elles-mêmes le montrent, au cours des années 1980 et 1990, la croissance des échanges de marchandises et de services s'est faite à une allure modeste. Elle a été bien inférieure aux taux des années 1960-1974, mais surtout très inférieure à la croissance des investissements directs et des revenus du capital, sans parler des investissements de portefeuille effectués sur les marchés financiers internationalisés. Plutôt que d'utiliser le terme de globalisation et de se référer à l'économie de façon vague et floue, il paraît donc déjà préférable de parler de « globalisation du capital », tant sous la forme du capital productif engagé dans l'industrie et les services que du capital concentré qui se valorise en gardant la forme argent. Un pas de plus peut être effectué, qui consiste à utiliser le terme de « mondialisation » – et cela pas seulement pour défendre la langue française.

L'emploi de l'expression « mondialisation du capital » énonce une filiation théorique, qui est celle des travaux français des années 1970, d'inspiration « marxienne », sur l'internationalisation du capital. L'approche peut ensuite être enrichie par l'apport de certains travaux anglo-saxons sur la production internationale, l'internalisation des coûts de transaction, l'économie du changement technique et la théorie des formes de marché (l'oligopole international). Elle doit surtout être actualisée pour intégrer la montée en force du capital-argent au cours des années 1985-1995. Le choix de l'expression « mondialisation du capital » reflète plusieurs priorités méthodologiques que ces courants ne partagent pas tous. La plus importante a trait au postulat central de filiation classique (Smith, Ricardo, Marx) relatif à l'antériorité et à la prédominance de l'investissement et de la production par rapport à l'échange. Une autre conception tient à l'attention accordée, dans la tradition marxienne, au processus de centralisation financière et de concentration industrielle du capital, tant au plan national qu'au plan international, dont les multinationales de l'industrie et des services, et les banques transnationales, maintenant suivies par les grands fonds de pension privés et les sociétés de placement collectif, sont les expressions les plus visibles. En s'internationalisant, ce processus a conduit à une inter-pénétration accrue entre les capitaux des plus grands pays (4), ainsi qu'à la formation de situations d'oligopole mondial dans un nombre croissant d'industries et d'activités de service.

Une «mondialisation» tronquée par essence

Dans les débats sur ces questions, on rencontre souvent l'objection suivante : comment parler de « mondialisation » alors qu'on constate, dans les flux d'investissements directs à l'étranger et les échanges commerciaux, la marginalisation de continents ou de sous-continent entiers, de même qu'une prédominance du processus dit de « régionalisation » dans les économies de l'OCDE aux trois pôles de la Triade (5)? L'objection tombe dès qu'on cesse de se référer à la « mondialisation de l'économie » en général, et qu'on parle de la « mondialisation du capital », tant sous la forme de capital productif que de capital financier.

Accoler le terme de « mondialisation » à la catégorie de capital, c'est prendre acte de plusieurs aspects clés du mouvement de mise en valeur des capitaux dans un but de profit. Par exemple, que la fraction (qui grandit d'année en année) des capitaux mondiaux qui garde la forme argent pour se valoriser a bénéficié de mesures de libéralisation et de

déréglementation qui lui permettent de se déplacer à volonté d'une place financière à une autre (de New York à Francfort ou à Singapour) et d'une forme de placement à une autre (de telle devise, de telle action, de tel titre de la dette publique à tel autre) à peu près instantanément, en s'aidant de l'informatique et des télécommunications. Ou encore, que le champ où le capital industriel concentré se déploie, c'est-à-dire le cadre que les multinationales se donnent pour élaborer leurs stratégies « globales », est celui délimité d'un côté par les relations constitutives de l'oligopole mondial, et de l'autre par les opportunités de délocalisation de la production en direction des pays à très bas salaires que la libéralisation à peu près complète des échanges a rendue possible. Mais cela n'implique pas – ne pourra jamais impliquer – que l'ensemble des régions et des pays du monde puisse intéresser le capital et que beaucoup de pays, et même des parties entières de continents, puissent être touchés par le mouvement de mondialisation du capital autrement que sous la forme contradictoire de leur marginalisation (mécanisme complémentaire et analogue à celui de l'exclusion de la sphère de l'activité productive qui frappe une partie de la population au sein même des pays, qu'ils soient industrialisés ou en développement).

Des opérations faites dans un but de profit, pour « fructifier » un capital, sont par définition (mais sans que ce soit tautologique) sélectives. Dès que le capital prend la forme d'entreprises diversifiées et que celles-ci se dotent de principes de gestion et de modes d'organisation visant à accroître la mobilité du capital – c'est-à-dire la capacité de la firme à s'engager et à se désengager par rapport à telle activité ou à tel pays – les taux de rentabilité relatifs (ainsi que leur tendance) acquièrent autant d'importance que leurs niveaux absolus. Aujourd'hui, l'effet combiné de la répartition des marchés solvables au plan international, de la technologie contemporaine et du nouveau régime juridique des échanges internationaux et des mouvements de capitaux créé par le traité de Marrakech déterminent les taux de rentabilité relatifs et donc les choix de localisation de l'investissement. Ces facteurs expliquent aussi bien la marginalisation d'une large partie des pays en développement, que la force de processus dits « d'intégration profonde » aux trois pôles du « monde développé » (la fameuse Triade).

Mondialisation et « révolution conservatrice »

Dans un débat public le patron d'un des plus grands groupes européens, ABB, a donné l'illustration la plus parlante de ce qu'est la mondialisation du capital. En substance, il s'agissait de « la liberté, pour son groupe, de s'implanter où il veut, le temps qu'il veut, pour produire ce qu'il veut, en s'approvisionnant et en vendant où il veut, et en ayant à supporter le moins de contraintes possibles en matière de droit du travail et de conventions sociales ». La liberté que le capital industriel, et plus encore le capital financier, se valorisant sous la forme argent, ont retrouvée pour se déployer mondialement, comme ils n'avaient pas pu le faire depuis 1914, tient bien sûr de la force qu'il a recouvrée grâce à la longue phase d'accumulation ininterrompue des Trente Glorieuses (l'une, sinon la plus longue de toute l'histoire du capitalisme). Mais le capital n'aurait pas pu parvenir à ses fins sans le succès de la « révolution conservatrice » du tournant de la décennie 1970.

La discussion sur la mondialisation est bien plus qu'une simple discussion « économique ». Elle concerne les formes de la domination sociale propres à une phase historique prise comme telle, dont nous ne pouvons savoir ni la durée, ni par quelle porte l'humanité en sortira : celle d'une forme véritable de socialisme rendue indispensable par la montée de l'« horreur économique », ou celle de la plongée dans la barbarie pressentie par Rosa Luxembourg peu de temps avant son assassinat. Il s'agit d'une phase dont nous avons franchi le seuil, non en 1989 (chute du mur de Berlin) ou en 1991 (effondrement du régime soviétique), mais dix ans plus tôt, au tournant des années 1970-1980. C'est là que se situe le

moment où les forces politiques les plus antisociales des pays de l'OCDE ont engagé le processus de libéralisation, de déréglementation et de privatisation. Ils ont pu le faire en exploitant à leur profit le reflux amorcé par l'action de tous les dirigeants politiques et syndicaux qui ont contribué, au nom de la classe ouvrière, à contenir et à assagir le potentiel véritablement démocratique, et de ce fait anticapitaliste, des grands mouvements sociaux qui ont jalonné la décennie 1968-1978 en Europe aussi bien qu'aux Etats-Unis.

L'arrivée au pouvoir des gouvernements Thatcher et Reagan a été placée sous le signe de la restauration de la suprématie du « marché ». Elle a marqué le début d'une offensive politique et sociale, qui n'est pas encore arrivée à ses fins, dont l'objectif est de briser l'ensemble des institutions et des rapports sociaux qui ont corseté le capital à partir du premier mandat de F. Roosevelt aux Etats-Unis et de la victoire sur le nazisme en Europe. Ces institutions et ces rapports ont freiné la liberté d'action du capital, assuré aux salariés des éléments de défense contre leurs employeurs et, moyennant le plein-emploi, une protection sociale à la très grande majorité de la population dans au moins l'un des trois pôles des pays industrialisés. C'est dans la sphère financière que la « révolution conservatrice » a le plus vite et le plus massivement été suivie d'effets. La libéralisation et la déréglementation financières ont conduit à la croissance accélérée des actifs financiers dont l'expansion, depuis 1980, a été bien plus rapide que celle de l'investissement. Elle a permis la reconstitution d'une classe sociale de « créanciers professionnels », de très grands mais aussi de petits rentiers (les participants aux fonds de pension privés et aux sociétés de placement collectif) qui jouissent de revenus financiers résultant de la seule possession d'obligations (titres de la dette publique notamment) et d'actions.

Trois dimensions d'une totalité systémique

Il ne faudrait pas que le choix du mot français de « mondialisation », de préférence au terme anglais, occulte l'invitation faite au chercheur de considérer qu'il se trouve face à un phénomène « global ». Pour ma part, je pense que la mondialisation du capital nous met en présence de relations constitutives d'une totalité systémique exigeant l'adoption d'outils analytiques susceptibles de l'appréhender comme telle. Cet effort doit se faire sur plusieurs plans, qui sont interconnectés mais analytiquement distincts. Les trois points suivants me semblent particulièrement importants.

Le premier a trait à la catégorie du capital comme telle. Valeur tournée vers l'autovalorisation et rapport social reposant sur la propriété privée des moyens de production, le capital doit néanmoins être pensé en tant qu'unité différenciée et hiérarchisée. Le capital productif (ou capital engagé dans l'industrie au sens large), le capital commercial (ou capital engagé dans le négoce et la grande distribution concentrée) et le capital-argent doivent être abordés comme « des éléments d'une totalité, des différenciations à l'intérieur d'une unité (6) ». De la différenciation entre les trois formes peuvent jaillir des contradictions profondes. Mais elles sont circonscrites par le fait que le capital sous toutes ces formes repose sur la propriété privée (ce qui marque les limites des affrontements économiques ou politiques entre les intérêts immédiatement liés à l'une ou à l'autre des trois formes), et aujourd'hui aussi par le fait que les trois formes, même la forme du capital « productif », sont marquées d'un sceau rentier extrêmement fort. L'ensemble de données analysées et rassemblées en 1994 suggérait déjà « le crépuscule d'un cycle unifié de mise en valeur placé sous la domination du capital industriel (7) ». Je nuancerais sérieusement le point de vue défendu par C.-A. Michalet (8). Le travail collectif sur la mondialisation financière publié cet automne renforce cette hypothèse et conduit même à un déplacement de l'axe de recherche des mécanismes qui commandent le mouvement d'ensemble (9).

En 1994, j'ai mis en évidence une capacité considérable du capital commercial sous ses formes les plus concentrées, soit de se poser en rival du capital industriel en effectuant une partie des opérations qui sont en principe les siennes, soit de lui imposer des ponctions sur la plus-value, moyennant un contrôle efficace de l'aval, c'est-à-dire de l'accès au marché. Dans le cas du capital-argent, il s'agit de bien plus que cela. Il s'agit de la réaffirmation par le capital financier de la capacité, assez largement perdue du fait de la crise de 1929 et des événements des années 1940-1950, à dicter sa conduite au capital industriel. Il est maintenant devenu évident que nous avons assisté à l'émergence d'une situation où c'est le mouvement d'autovalorisation propre à cette fraction du capital, ainsi que les politiques monétaires et financières élaborées en sa faveur, qui commandent le mouvement d'ensemble de l'accumulation capitaliste.

Le deuxième niveau d'analyse de la mondialisation du capital comme totalité systémique est celui de l'économie mondiale comprise comme espace de rivalité et ensemble de rapports de domination et de dépendance politiques entre Etats. L'approche en termes d'unité différenciée et hiérarchisée s'impose ici aussi. La mondialisation du capital et la prétention du capital financier à dominer le mouvement du capital dans sa totalité n'effacent pas l'existence des Etats nationaux. Ces processus accentuent simplement les facteurs de hiérarchisation entre pays, en même temps qu'ils en redessinent la configuration. L'abîme qui divise les pays participant ne fût-ce que marginalement à la domination économique et politique du capital-argent rentier et ceux qui subissent cette domination s'est encore accru. Seule l'Asie orientale semble en mesure d'y opposer une certaine résistance. Mais la mondialisation est aussi allée de pair avec des modifications dans les rapports politiques compris cette fois comme rapports internes aux bourgeoisies des pays capitalistes avancés.

Les Etats-Unis ont accentué leur poids, non seulement du fait de l'effondrement de l'URSS et de leur position militaire inégalée, mais aussi en raison de leur position sur le plan du capital financier, bien supérieure à celle qu'ils gardent sur le plan industriel. Sur ce plan, devenu pour l'instant décisif, leur position découle de la place particulière que le dollar conserve toujours, mais aussi de la dimension et de la sophistication uniques de leurs marchés financiers. La rivalité entre modes d'organisation du capitalisme – capitalisme « rhénan », « nippon » et « anglo-saxon » – analysée par M. Albert se déroule dans des limites qui se rétrécissent singulièrement (10). Du fait de leur supériorité dans le domaine de la finance, les Etats-Unis imposent aux autres pays, pas après pas, les règles du jeu qui leur conviennent le mieux et qui sont calquées sur les besoins du capital financier à caractère rentier dont ils sont l'épicentre. Ce sont donc eux qui dictent les règles du commerce et de la finance internationaux au travers de leurs positions au sein du FMI et du GATT (devenu Organisation mondiale du commerce, avec des pouvoirs d'intervention accrus). Ils imposent aux pays les plus faibles les politiques de libéralisation et de déréglementation qui achèveront de plonger les masses dans le dénuement le plus total. Mais, comme dans le transport aérien par exemple, ils dictent également les règles du jeu qui leur conviennent aux pays qui possèdent des firmes appartenant à l'oligopole mondial.

Le troisième niveau auquel la mondialisation du capital doit être pensée de façon systémique est celle du régime d'accumulation comme tel.

Les modalités nouvelles de mondialisation du capital industriel

Les grands groupes manufacturiers dominant le paysage industriel contemporain, même s'ils subissent une très forte rivalité de la part des grands groupes de la distribution et même si le mode d'accumulation du système pris comme un tout est commandé à partir du secteur financier. Issus de processus de fusion longs et compliqués – commencés dans certains cas depuis un siècle (en particulier aux Etats-Unis, en Allemagne et au Japon), dans

d'autres depuis les années 1920 -, ils concentrent entre leurs mains des actifs stratégiques décisifs et sont un point de référence incontournable pour l'activité des entreprises plus petites. On estime que plus de 80 % des dépenses de recherche-développement du secteur des entreprises des pays de l'OCDE sont effectuées dans des firmes classées dans la catégorie des grandes firmes (plus de 1 000 salariés). Même dans les pays où les PME sont assez fortes (comme en Allemagne ou en Italie du Nord), leur existence dépend très largement des débouchés que leur offrent les grands groupes en tant qu'acheteurs de produits intermédiaires, ainsi que de la nature de la coopération technologique qu'ils leur consentent.

Pendant très longtemps, l'internationalisation ne s'entendait qu'en référence aux grandes firmes industrielles. Même si les multinationales n'occupent plus une place aussi centrale qu'avant, l'importance du rôle qu'elles jouent dans la mondialisation ne fait pas de doute. Il faut donc voir ce que celle-ci a apporté de nouveau les concernant.

Des mutations organisationnelles qualitatives

Certains chercheurs ont pu montrer récemment que les indicateurs habituels de multinationalisation (pourcentage de l'activité à l'étranger, nombre de filiales, etc.) des groupes industriels ne montraient pas de césure dans les années 1980 (11). C'est exact pour certains pays comme les Etats-Unis ou le Royaume-Uni ; déjà nettement moins pour d'autres (par exemple la France). Mais cela passe surtout à côté de l'essentiel, à savoir les mutations qualitatives survenues dans la configuration des groupes, leur organisation interne et externe, et l'origine de leurs résultats d'exploitation. Dès la fin des années 1980, J. Dunning a pu dessiner les traits de ce qu'il nomme les « multinationales de style nouveau ». Celles-ci seraient, avant tout, « le système nerveux central d'un ensemble plus étendu d'activités, interdépendantes mais gérées moins formellement [que dans le modèle centralisé utilisé par les EMN (entreprises multinationales) « classiques » des années 1960-1970], dont la fonction première est de faire progresser la stratégie concurrentielle globale et la position de l'organisation située au coeur (core organisation) ». Et Dunning de préciser : « Ce n'est pas seulement, ou même principalement, par l'organisation de sa production interne et de ses transactions sur le mode le plus efficace, ou par ses stratégies de technologie de produit et de commercialisation, que cette organisation atteint son but ; mais par la nature et la forme des relations établies avec d'autres entreprises (12) ».

Une telle « entreprise » est évidemment un groupe. Même si l'usage veut que les organisations capitalistes, à implantation et à opérations transnationales, continuent à être désignées sous le nom d'« entreprises » ou de « firmes », on est en présence de groupes financiers à dominante industrielle, que tout contribue à distinguer toujours plus de la grande masse des entreprises : leur dimension, leur « portée globale », leurs modes d'organisation, la capacité exclusive d'accéder de plein droit aux marchés financiers, aussi bien pour y placer leurs obligations sans intermédiaire que pour y opérer comme investisseurs financiers – et cela à un moment où la majorité des entreprises vit sous la coupe des banques plus péniblement que jamais. Aujourd'hui, le « système nerveux central » de la core organisation est une société holding. Ce changement organisationnel n'est pas trivial. Il a des conséquences importantes, notamment pour ce qui est de l'accroissement, que je pense de type qualitatif, dans le degré de financiarisation des groupes qui adoptent la nouvelle forme. Ils deviennent à un degré toujours plus fort des groupes financiers, certes à dominante industrielle, mais avec des diversifications dans les services financiers, ainsi qu'une activité toujours plus importante en tant qu'opérateurs sur les marchés des changes (13).

La seconde mutation qualitative concerne l'émergence de ces formations industrielles qu'on désigne sous le nom de « firme réseau (14) », auxquelles le texte de Dunning fait déjà allusion. Elles sont caractérisées par la multiplication des participations minoritaires et surtout par l'agglomération autour des firmes dont l'appartenance à un groupe donné ne fait pas problème, de très nombreuses firmes liées à celui-ci moyennant une multiplicité d'accords de sous-traitance et de coopération interentreprises entre partenaires de puissance économique souvent très inégale. Cette évolution n'a pas seulement eu pour effet de rendre les « frontières de la firme » très perméables et floues. Elle est également à l'origine d'un important processus de « brouillage » des frontières entre le « profit » et la « rente » dans la formation des résultats d'exploitation des groupes. Une part de ces résultats correspond à des formes de « créances en nature » sur l'activité productive d'une autre firme, à des ponctions sur son surplus, à des empiètements sur sa chaîne de valeurs.

La puissance industrielle de la grande distribution

J'ai parlé plus haut de la capacité du capital commercial sous ses formes les plus concentrées, soit de se poser en rival du capital industriel en effectuant une partie des opérations qui sont en principe les siennes, soit de lui imposer des ponctions sur la plus-value, moyennant un contrôle efficace de l'aval, c'est-à-dire de l'accès au marché. Ici je me bornerai à un seul exemple portant sur l'une des formes de ce que je nomme l'« intégration sélective » des pays du « Sud » par ceux du « Nord ». Il a acquis beaucoup d'importance depuis les années 1980, mais il reste encore peu étudié. Cet exemple concerne le « capital-marchandise » ou capital commercial. Il est une parfaite expression de la force que celui-ci a acquise. Il s'agit de l'un des cas de figure de « délocalisations » identifiées par certains chercheurs (15).

Ce cas de figure est celui des « délocalisations résultant du négoce international », portant sur l'approvisionnement en produits industriels standardisés (c'est-à-dire aujourd'hui ceux dont la production est aidée, gérée et vérifiée par ordinateur), là où les coûts salariaux sont les moins chers. Ce cas de figure ne concerne pas seulement les intrants et demi-produits dans le cadre de productions de masse flexibles, mais aussi les produits finis de consommation de masse que les grandes chaînes commerciales ou les hypermarchés peuvent désormais aller chercher très loin, en établissant leurs propres contrats de sous-traitance avec des producteurs locaux et en commercialisant les produits sous leurs propres marques. Ce système est pratiqué dans l'habillement, par exemple, par toutes les grandes chaînes de magasins. Les grands groupes de la distribution américains (Sears, Bloomingdale) ont commencé, mais ils ont été vite suivis par les groupes européens qui se comportent tous en « quasi-industriels », bien qu'appartenant au secteur des services. Pour peu qu'on adopte une problématique dans laquelle le concept clé est celui de capital, c'est-à-dire une masse financière d'une certaine dimension, dont le but est l'autovalorisation avec profit, il n'existe aucune difficulté à inclure ce cas de figure dans une problématique générale des délocalisations et des figures de l'intégration sélective des pays à très bas coûts de salaires et à protection sociale inexistante.

L'oligopole mondial

Une autre dimension qualitative des mutations des quinze dernières années que des indicateurs classiques ne capteront pas nécessairement a trait à la consolidation des relations « collectives » entre grands groupes. Depuis vingt ans, la majeure partie (environ 80 % dans la décennie 1980), des investissements directs à l'étranger ont eu lieu entre pays capitalistes avancés, environ les trois quarts des opérations ayant pour objet l'acquisition et la fusion d'entreprises existantes, c'est-à-dire un changement de propriété du capital et non une création de moyens de production nouveaux. La « concentration des moyens de

production entre peu de mains », identifiée par Marx comme tendance de fond du capitalisme, a atteint des dimensions insoupçonnées, déjouant tous les pronostics optimistes au sujet d'une déconcentration du pouvoir économique.

Au terme de ce double mouvement d'investissement international croisé et d'acquisitions et fusions, le taux de concentration mondial est tombé à des niveaux correspondant à ceux qui permettraient aux autorités antitrusts de diagnostiquer, il y a seulement vingt ans, l'existence d'une situation d'oligopole au plan national. Des formes très concentrées de la production et de la commercialisation à l'échelle internationale ne sont pas une nouveauté. Une concentration élevée et un pouvoir de marché très fort ont été depuis longtemps des traits dominants de l'industrie du pétrole ou de l'extraction et du traitement de métaux non ferreux (par exemple l'aluminium). Ce qui est caractéristique de la phase actuelle de la mondialisation du capital, c'est l'extension de structures d'offres très concentrées vers la plupart des industries de « haute technologie » ou de production à grande échelle.

L'existence de situations d'oligopole ne se déduit pas mécaniquement du degré de concentration. L'énoncé le plus général, mais aussi le plus fructueux de l'oligopole, tient à l'interdépendance entre firmes qu'elle comporte. Pour citer un universitaire anglais, « les firmes ne réagissent plus à des forces impersonnelles en provenance du marché, mais personnellement et directement à leurs rivaux (16) ». C'est pourquoi je définis généralement l'oligopole mondial comme un « espace de rivalité » délimité par les rapports de dépendance mutuelle de marché qui lient le petit nombre de grands groupes qui parviennent, dans une industrie (ou dans un complexe d'industries à technologie générique commune) à acquérir le statut de concurrent effectif au plan mondial.

L'oligopole est un lieu de concurrence féroce, mais aussi de collaboration entre groupes. Ceux-ci reconnaissent l'interdépendance qui les lie par le biais de toutes espèces d'accords (de coopération technique, de fixation commune des normes) dont la plupart ne tombent pas sous le coup des législations antitrusts. L'oligopole est « excluante » par nature. Ce sont bien sûr les firmes les plus faibles des pays les plus vulnérables qui en subissent les effets – sauf possession d'un savoir technologique particulier les rendant attractives. Pour beaucoup de petites firmes, la seule voie de survie (si elle s'offre à elles) est l'« adhésion » à une « firme en réseau » du type Benetton, c'est-à-dire leur transformation en statut de sous-traitants.

Un régime d'accumulation financiarise mondial

Le contexte macroéconomique mondial des années 1990 a été marqué par un ensemble de traits spécifiques. Ce sont, en particulier : des taux de croissance très faibles du PIB, y compris dans les pays (comme le Japon) qui ont servi pendant de longues années de « locomotive » au reste de l'économie mondiale ; une déflation rampante ; une conjoncture mondiale très instable entrecoupée de soubresauts monétaires et financiers, dont la fréquence paraît s'être rapprochée ; un chômage structurel élevé ; la marginalisation de régions entières du globe du système des échanges et, entre les grandes puissances triadiques, une concurrence internationale toujours plus intense, génératrice de conflits commerciaux sérieux.

Ces éléments ne peuvent pas être considérés comme une simple addition de phénomènes isolés. Ils exigent d'être abordés comme un tout, en partant de l'hypothèse qu'ils pourraient « faire système ». De fait, ils traduisent l'émergence d'un régime d'accumulation financiarisé mondial. Issu des impasses sur lesquelles l'accumulation de longue période des Trente Glorieuses a débouché, ainsi que de la crise de la « régulation fordiste (17) », ce mode repose sur un rapport salarial fortement aggravé (18), mais son fonctionnement est

essentiellement ordonné par les opérations et les choix d'un capital financier plus concentré et centralisé qu'à aucune période précédente du capitalisme.

Dans le chapitre final du livre publié en 1994 (19), je proposais une interprétation du mouvement d'ensemble du capitalisme mondial, dont le point de départ se situait encore dans les opérations du capital industriel dont j'ai parlé dans la deuxième partie. Je notais, bien sûr, le rôle des taux d'intérêt élevés, ainsi que la capacité du capital financier (entendu ici comme celui qui se valorise en gardant la forme argent) à imprimer sa marque à l'ensemble des opérations du capitalisme contemporain. Mais je ne parlais pas de la sphère financière comme telle pour proposer une interprétation d'ensemble. L'ouvrage collectif sur la mondialisation financière comporte à cet égard un déplacement: la simple conséquence du fait que ce travail est axé sur la mondialisation financière comme telle (20). Depuis les grandes crises de change de 1993-1994, les marchés financiers et les grands opérateurs qui les dominent ont pris position solidement au coeur du système capitaliste mondial. Ils en occupent les *commanding heights* (pour reprendre une expression utilisée dans les années 1960). Ils « donnent le la » au régime d'accumulation par le rythme et l'orientation qu'ils impriment à l'investissement, mais aussi à la répartition des richesses et du travail.

La configuration interne du capital mondialisé n'a cessé de se modifier en faveur des institutions financières non bancaires (21). Au premier rang, on trouve les grands fonds de pension anglo-saxons et les sociétés de placement collectives (les mutual funds dont il est de plus en plus question dans les pages économiques des quotidiens). Leur « métier » est précisément de se fructifier en conservant la forme argent (c'est l'expression utilisée par Marx), et en exerçant une forte « préférence pour la liquidité » commandée par le « motif de spéculation » (ce sont là les termes employés par Keynes (22)).

Le capital argent privilégie les opérations de placement à court terme. Il se meut de façon tout à fait classique sur les marchés boursiers qui ont retrouvé une grande dimension, mais il affectionne tout spécialement les nouveaux marchés obligataires, privés mais surtout publics (achats de bons du Trésor et autres titres de la dette publique). Les formes de valorisation que ce capital recherche doivent allier la liquidité et la sécurité dans le rendement. Il s'agit d'opérations « spéculatives » qui n'ont pas de finalité en dehors des plus-values qu'elles engendrent et qui donnent lieu essentiellement à « des prises de position fondamentalement motivées par l'attente d'une modification du prix de l'actif (23) ».

Le principal mécanisme de régulation du mode d'accumulation financiarisé mondial est la politique monétaire américaine. Il en est ainsi, par l'effet combiné des facteurs de hiérarchisation propres à la période de la « mondialisation du capital », de l'interconnexion des marchés obligataires et de la place occupée par les déficits publics. La régulation par la politique monétaire américaine résulte simultanément du niveau atteint par les déficits publics dans beaucoup de pays de l'OCDE dès la fin des années 1970, de la libéralisation financière dont les Etats-Unis ont pris l'initiative et du changement qu'ils ont suscité ainsi dans le mode de financement des déficits. Le fait que la « marchéisation » des effets publics soit allée de pair avec la mise en oeuvre, par les Etats-Unis, d'une politique monétaire instaurant de façon transitoire un dollar à taux élevé, et durablement un régime de taux d'intérêt réels positifs (qui ont même atteint ou dépassé 10 % pendant plusieurs années consécutives), a puissamment contribué à assurer la diffusion internationale des mesures de libéralisation et de déréglementation financières, ainsi que l'adoption par la grande majorité des pays de l'OCDE du même mode de financement des déficits.

Certains économistes américains refusent de reconnaître le rôle clé joué par les Etats-Unis dans l'émergence du régime de « dictature des créanciers » en tant que régime à caractère mondial, affectant à un degré ou à un autre, directement ou indirectement, l'ensemble des pays. Dans un récent débat public (mai 1996) à São Paulo, Jeffrey Sachs, par exemple, a fait grand cas du fait que les Etats-Unis étaient plus proches des « critères de Maastricht » en termes de rapport de la dette publique au PIB que la majorité des pays européens. Avancer un tel argument, c'est bien sûr enterrer les conditions de genèse de la dictature des créanciers, mais c'est aussi occulter les effets de dimension (en termes absolus) de la dette américaine, avec toutes les conséquences qu'elles entraînent pour la structure des flux internationaux de capitaux et les niveaux des taux d'intérêt. Selon le FMI, la dette publique américaine représente à elle seule 39 % du total de la dette publique des pays de l'OCDE (24). Une étude de McKinsey arrive à un chiffre sensiblement plus élevé, estimant que la dette américaine atteindrait pratiquement 50 % du total de la dette publique de l'OCDE (25).

La régulation par la politique monétaire est à l'origine des transformations d'ensemble du rapport salarial (flexibilité, précarité, baisse du niveau moyen des salaires réels) ; les changements technologiques n'étant souvent qu'un instrument additionnel pour les imposer (y compris sous la forme des discours théoriques qui ont aidé à obtenir l'adhésion de certains secteurs ou à neutraliser certaines oppositions). Les préceptes du remodelage industriel, dont le corporate governance (26) est l'outil, jouent un rôle central dans cette transformation qualitative du rapport salarial. Les enchaînements cumulatifs vicieux, constitutifs de l'« engrenage infernal » de l'endettement public, reposent simultanément sur la libéralisation financière et salariale. Les politiques néolibérales ont pour effet d'enfoncer les pays dans des situations de déficits constamment accrus. L'accroissement des déficits ne provient pas de la croissance « excessive » des dépenses, mais tout bêtement de la perte de recettes fiscales résultant de façon mécanique de la diminution de la consommation salariée qui suit la mise en oeuvre des politiques d'ajustement salarial à la baisse et de flexibilisation du travail, ainsi que de la baisse consécutive de la production et de l'emploi.

Il s'y est ajoutée – de façon variable selon les pays, mais tout de même assez générale – une réduction du niveau d'imposition des revenus du capital. Ceux-ci sont doublement gagnants, puisque les gouvernements sont obligés de combler le manque à gagner des recettes par un recours encore accru aux marchés obligataires. Les taux d'intérêt n'étant pas seulement supérieurs à l'inflation, mais aussi supérieurs à la croissance des PIB, le régime économique de la mondialisation financière se présente comme celui dans lequel les déficits se creusent par un phénomène de boule de neige, et dans le cadre duquel s'effectue également un profond processus de modification de la répartition du revenu, en faveur des revenus financiers, dont une large partie est de nature rentière. Pendant plusieurs décennies, cette catégorie de revenus est demeurée très faible, parfois même inexistante (en tous les cas difficilement perceptible dans les statistiques, sauf aux Etats-Unis et en Suisse). Mais au cours de la décennie 1980 les revenus du capital placé sur les marchés obligataires et boursiers ont recommencé à croître de plus en plus rapidement. Dans son rapport annuel de 1995, la CNUCED note à cet égard que « les revenus résultant des intérêts tirés de placements, qui avaient virtuellement disparu au cours des Trente Glorieuses du fait des taux d'intérêt très faibles, se sont accrus rapidement. Une nouvelle classe de rentiers a surgi, détenant les titres de la dette publique que les banques ne prennent plus en charge (27) ».

L'accélération depuis quinze ans du processus de financiarisation des groupes industriels (28), de même que le poids que la finance fait peser sur l'industrie sous des formes multiples ont eu, en interaction avec les mécanismes macroéconomiques résultant

des politiques gouvernementales, des effets nocifs sur l'investissement. L'horizon temporel de valorisation du capital industriel est, de façon croissante, celui qui a été caractérisé par différentes études aux Etats-Unis à l'aide de l'expression short-termism, qui rend compte des décisions industrielles dominées par la rentabilité à court, ou même à très court-terme. Il est imposé par les marchés financiers et souvent aggravé par l'entrée massive de fonds de pension dans la propriété du capital. Il se fait aux dépens de l'emploi, de façon presque systématique, mais aussi de l'investissement ainsi que de la recherche industrielle dans les secteurs moins « rentables ».

Les effets de la mondialisation financière, comme de l'extension hors des Etats-Unis de l'emprise du « gouvernement » des fonds de pension sur les entreprises dont ils sont actionnaires, ont été de permettre au modèle néolibéral américain de gagner du terrain aux dépens du « modèle rhénan ». Les horizons de valorisation très courts, dictés par les impératifs financiers tenant au cours des actions en bourse et à la peur des OPA hostiles, tendent à caractériser le type d'investissement propre au régime d'accumulation financiarisé mondial. Les caractéristiques de l'investissement productif, sous l'angle de son rythme, de son montant et de son orientation sectorielle (avec, en dehors des semi-conducteurs et de l'informatique, les priorités données aux télécommunications, au transport aérien, aux industries de médias, aux industries de loisir de masse pour une couche moyenne de retraités, etc.) conduisent à formuler l'hypothèse que, pour la première fois dans l'histoire du capitalisme, l'accumulation du capital industriel n'est plus orientée, au centre du système, vers la reproduction élargie.

Le terme « mondialisation du capital » désigne donc finalement bien plus – ou même tout autre chose – qu'une simple phase nouvelle dans le long processus d'internationalisation capitaliste, qui est entamé depuis la formation, au XVI^e siècle, de l'« économie monde » dont Wallerstein a retracé la genèse et l'essor. Elle désigne le cadre politique et institutionnel dans lequel a émergé un mode de fonctionnement spécifique du capitalisme. Celui-ci est-il « irréversible » comme on le prétend si souvent ? Doit-il déboucher un jour ou l'autre sur une vraie crise mondiale, dont l'épicentre serait le système financier, de sorte que le monde vivrait quelque chose d'analogue à 1929, mais avec une puissance correspondant à l'hypertrophie financière de la fin des années 1990 ? Ou alors les limites du mode de reproduction, et peut-être du système capitaliste comme tel, sont-elles simplement politiques, ne dépendant que de la capacité de la bourgeoisie financière à « gérer » la société duale et à réprimer les expressions de révolte, mais aussi du temps qu'il faudra à la classe ouvrière pour « digérer » les leçons du « socialisme réel » et pour se reposer la question du dépassement nécessaire du capitalisme ? Autant de questions ouvertes auxquelles seule l'histoire sociale des prochaines années fournira la réponse.

Notes

1. P. Sweezy, « The Triumph of Financial Capital », *Monthly Review*, 46: 2, 1994.
2. V. Forrester, *L'Horreur économique*, Paris, Éditions Fayard, 1996.
3. C. Castoriadis, *La Montée de l'insignifiance*, Paris, Éditions du Seuil, 1996.
4. Samir Amin, *Mondialisation et Accumulation*, Paris / Montréal, L'Harmattan, 1993.
5. Triade : le terme fait référence aux trois pôles mondiaux que sont les Etats-Unis, le Japon et les pays d'Europe qui sont en même temps pays d'origine d'entreprises multinationales.
6. Karl Marx, « Postface » à la *Contribution à la critique de l'économie politique*.

7. François Chesnais, *La Mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1994.
8. C.-A. Michalet, *Le Capitalisme mondial*, Paris, Presses Universitaires de France, 1985.
9. François Chesnais, S. de Brunhoff, R. Farnetti, R. Guttmann, D. Plihon, P. Salama & C. Serfati, *La Mondialisation financière : genèse, coûts et enjeux*, Paris, Syros, 1996.
10. M. Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Édition du Seuil, 1991.
11. P. Hirst et G. Thomson, *Globalisation in Question : The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, Polity Press, 1996.
12. J. H. Dunning, *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman, 1988 (c'est moi qui souligne).
13. Cf. C. Serfati, in Chesnais et al., 1996, *op. cit.*
14. OCDE, *La Technologie et l'économie : les relations déterminantes*, Paris, L'Organisation, 1992.
15. F. Sachwald, « Mondialisation : la concurrence Nord-Sud », in *Rapport RAMSES 1994*, IFRI, 1994.
16. J. F. Pickering, *Industrial Structure and Market Conduct*, Oxford, Martin Robertson, 1972.
17. R. Boyer, *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte, 1987 ; R. Boyer & Y. Saillard, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 1995.
18. M. Husson, *La Misère du capital : critique du néo-libéralisme*, Paris, Syros, 1996.
19. François Chesnais, 1994, *op. cit.*
20. François Chesnais et al., 1996, *op. cit.*
21. Cf. C. Farnetti, in Chesnais, *ibid.*
22. J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Macmillan, 1936.
23. H. Bourguinat, *La Tyrannie des marchés (essai sur l'économie virtuelle)*, Paris, Economica, 1994.
24. FMI./ IMF, *International Capital Markets (Developments, Prospects , and Policy Issues)*, Washington DC, 1994.
25. McKinsey, *The Global Capital Market : Supply, Demand, Pricing and Allocation*, Washington DC, McKinsey Financial Institutions Group, 1994.
26. La traduction littérale de cette expression est « gouvernement d'entreprise ». Mais il s'agit d'un terme trompeur qui désigne en fait l'entrée, dans le directoire de groupes industriels, de représentants de fonds de pensions privées et de fonds de placements financiers collectifs. Ceci impose à l'entreprise les positions des « marchés ».
27. CNUCED/UNCTAD, *Trade and Development Report 1995*, Genève, United Nations, 1995, p. 194.
28. Cf. C. Serfati, in Chesnais et al., 1996, *op. cit.*