



HAL
open science

Les Multinationales hors la crise

Jacques Fontanel, Wladimir Andreff

► **To cite this version:**

| Jacques Fontanel, Wladimir Andreff. Les Multinationales hors la crise. 1984. hal-02948707

HAL Id: hal-02948707

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02948707>

Submitted on 25 Sep 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les Multinationales hors la crise

Jacques Fontanel
Wladimir Andreff

Université des Sciences Sociales de Grenoble
Cahiers de la Faculté des Sciences Economiques
Grenoble, 1984.

Résumé : Dans la crise économique qui sévit au début des années 1980, la question est de savoir si les firmes multinationales subissent, ou non, les effets de la récession. Plusieurs thèmes sont abordés par les deux auteurs sur la base du livre de Wladimir Andreff intitulé « Les multinationales hors la crise ». Plusieurs questions sont alors posées concernant les difficultés à obtenir des informations statistiques et stratégiques, la responsabilité des firmes multinationales dans la crise et sur les pays en développement, ainsi que le rôle du capital financier transnational, face notamment au « socialisme » à la française.

Summary: In the economic crisis of the early 1980s, the question is whether or not multinational firms are suffering the effects of the recession. Several themes are approached by the two authors on the basis of Vladimir Andreff's book entitled "Multinationals out of the crisis". Several questions are then raised concerning the difficulties in obtaining statistical and strategic information, the responsibility of multinational firms in the crisis and on developing countries, as well as the role of transnational financial capital, particularly in the face of French-style "socialism".

Mots clés : Firmes multinationals, crise économique
Multinational firms, economic crisis

Encore un livre sur les multinationales ! Il est certainement difficile de trouver un sujet aussi débattu, aussi contradictoire, mais aussi important pour la compréhension du monde actuel et de celui à venir. L'ouvrage de Wladimir Andreff n'est certainement pas un simple ouvrage de plus (ou de trop !). Il offre une analyse lucide des firmes multinationales dans la crise économique capitaliste. Son hypothèse centrale est la suivante : les multinationales, dans leur ensemble, ne subissent pas vraiment la crise. Au contraire, elles profitent de celle-ci pour améliorer leur rentabilité et pour remettre en ordre le fonctionnement du capital. Elles réussissent à faire supporter la crise aux firmes uninationales, aux salariés et aux pays du Tiers-Monde. Wladimir Andreff suit cette idée pas à pas et il apporte un ensemble de démonstrations suffisamment rigoureuses pour ébranler le lecteur sceptique. L'argumentation est très serrée et si l'utilisation des abréviations rend parfois la lecture un peu ardue, elle renforce le caractère « démonstratif » et quasi-algébrique de la présentation. La concision de certains passages ne favorise guère le résumé, mais il nous faut cependant essayer de présenter les principales conclusions de l'auteur.

1. La crise de la pensée

Les discours actuels sur les multinationales deviennent de moins en moins clairs. Vernon qui avait mis en évidence la théorie du cycle du produit nouveau, en vint à penser que les FMN menaçaient la souveraineté des Etats, avant de noter la possibilité d'un retour de la souveraineté étatique et de remettre en cause sa théorie du cycle des produits. Ses épigones considèrent que les FMN américaines entament une récession durable au détriment des FMN européennes et japonaises, du fait d'une réduction de l'écart technologique, du renouveau de la souveraineté des Etats et des relations nouvelles avec les syndicats. Wladimir Andreff rejette vivement la pertinence de ces théories. De même, il ne semble guère enthousiasmé par la théorie de l'extension internationale de l'économie de crédit que défend Christian Palloix. Il lui semble en effet, que l'investissement direct ne

connaît pas la récession que Palloix considère comme évidente. Il n'y a pas de réduction du rôle des FMN, bien au contraire. En outre, Andreff critique les théories anti-multinationales (Levinson, de Bernis) qui ne sont, en définitive, que des discours de foi syndicalo-réformistes ou marxistes. Même si elles ne lui paraissent pas définir les relations entre l'expansion des FMN et la crise, Andreff semble considérablement plus ouvert aux thèses du GRREC (politique gouvernementale giscardienne de développement de l'internationalisation des firmes françaises) et de Thuillier (les FMN étant une stratégie pour les entreprises en temps de crise).

Les critiques formulées par l'auteur sont souvent trempées dans l'acide de la concision efficace. Les théories n'ont pour objet que de donner une explication satisfaisante du monde qui nous entoure. Il n'existe aucune théorie capable de tout expliquer (n'en déplaie aux dévôts de toutes tendances), mais la plupart des théories charrient des éléments d'explication. Certes, certaines explications sont plus cohérentes et englobantes, mais dans certains cas de figure, d'autres théories peuvent mieux faire comprendre la réalité.

C'est ainsi que la Théorie de Palloix a certainement un fond de vérité. Il semble commettre une erreur en supposant que les FMN sont en déclin, mais il n'est pas évident que son hypothèse de l'extension internationale de l'économie de crédit soit à rejeter, comme le fait Andreff. Plus certainement, les deux phénomènes peuvent se compléter ou partiellement se substituer. Il n'est pas évident que ces théories soient réellement concurrentes, ou alors il faudrait le démontrer. De même, sans être un fanatique de la baisse tendancielle du profit, il ne me semble pas que la théorie de l'importance accrue des FMN en période de crise s'oppose à cette hypothèse, bien au contraire. En fait, l'analyse des théories a été trop rapidement faite, mais l'auteur avait certainement des contraintes de longueur qui l'ont empêché d'être ou plus nuancé ou plus démonstratif. Mais il s'agit là de débats d'experts qui, comme chacun sait, n'intéressent dans le meilleur des cas que les universitaires et dans le pire des cas, les seuls auteurs concernés.

2. Les Firmes multinationales dans la crise

L'idée d'une crise affectant les firmes multinationales est certainement dénuée de fondements statistiques. Il existe une corrélation importante entre les périodes de crise et le développement des multinationales. Si l'on tient compte du réinvestissement des bénéfices des filiales et de leurs recours aux marchés financiers étrangers ou internationaux, les chiffres soulignent clairement la croissance des actifs sous contrôle étranger dans

la plupart des pays de l'OCDE. Il n'y a pas repli des firmes multinationales, mais plutôt « pénétration réciproque, rapide et croisée entre les principaux investisseurs à l'étranger ». Certes, il existe un mouvement de « recentrage » au détriment des pays en voie de développement, mais globalement il n'y a d'affaiblissement des firmes multinationales américaines, ni même de désinvestissement de l'ensemble de ces unités économiques dans le monde. Seuls les dirigeants des multinationales ont intérêt à soutenir qu'ils subissent la crise, de façon à mieux négocier les aides publiques, les licenciements ou les salaires.

Il existe un redéploiement des FMN (firmes multinationales) vers le tertiaire (banques, agences de publicité, sociétés de commerce, agences de presse, information, loisirs, ...), une diversification de leurs origines nationales (le projet Harvard estimant à plus de 1 000 le nombre de firmes originaires des pays en voie de développement ayant une activité à l'étranger) et un élargissement de leurs caractéristiques traditionnelles (les firmes publiques et les PME participant maintenant activement à ce mouvement d'internationalisation).

Cette mise en évidence statistique du bon fonctionnement des FMN dans la crise est très bien menée et de ce fait, elle est souvent convaincante. Il n'en reste pas moins quelques points obscurs qui mériteraient, peut-être, de plus longs développements :

- S'il est vrai que le réinvestissement des bénéfices joue un rôle accru dans le développement des FMN, il est très difficile d'évaluer sa valeur en dollars, compte tenu de l'inadaptation des taux de change comme instrument de conversion des monnaies dans les comparaisons internationales. Wladimir Andreff souligne cette difficulté méthodologique, mais il ne la résout pas. Son ouvrage n'a certainement pas pour ambition de traiter l'un des problèmes économiques les plus difficiles à résoudre et il ne peut pas lui être tenu rigueur de cette insuffisance. Il n'empêche que la démonstration n'est peut-être pas aussi « certaine » que l'auteur ne l'indique. Il reste une part suffisamment importante d'incertitude tant sur les chiffres que sur l'instrument de conversion pour limiter la portée de la démonstration.
- Si l'on veut faire une démonstration à base de statistiques, encore faut-il s'interroger sur la qualité des informations disponibles. Il faudrait pouvoir disposer, comme le recommandait Morgenstern, des écarts-types des estimations des agrégats économiques. Or, n'existant dans aucune série statistique actuelle, la méconnaissance de ces écarts-types enlève toute possibilité de démonstration statistique du phénomène étudié. En outre, l'auteur utilise de nombreuses sources d'information (OCDE, Statistiques nationales, Survey of Current Business, ONU, Fortune, Mac Millan et Tiraspolsky) qui n'ont certainement pas la même définition

des FMN (conçues comme « toute firme dont le capital est pris dans un processus d'accumulation du capital ») que l'auteur.

Les statistiques sont un instrument irremplaçable pour étayer un raisonnement, mais elles n'incluent certainement qu'une partie du phénomène que l'on se propose d'étudier, indépendamment du fait que le « quantitatif n'épuise pas l'humain » (Perroux). La rigueur de l'exposé n'est pas mise en doute, tout au plus peut-on lui reprocher, jusqu'à la page 46 de tout vouloir démontrer par les chiffres.

3. Les firmes multinationales bénéficiaires de la crise

Les dirigeants des entreprises multinationales insistent sur les performances économiques des firmes, sur leur capacité à diffuser le progrès, l'industrie, la technique, l'art de la gestion ... Ils affirment être les victimes de la crise. Andreff s'oppose à cette hypothèse pour deux raisons :

- Si le désinvestissement (défini comme la réduction du pourcentage de participation d'une FMN dans un investissement direct actif à l'étranger) est non négligeable, il est concentré dans un petit nombre de grandes firmes. Les raisons invoquées sont l'insuffisante rentabilité de la filiale et les conditions défavorables de l'environnement. Affirmant subir la crise, les FMN en profitent pour créer une ambiance favorable à leurs projets de restructuration. En fait, le désinvestissement s'accompagne presque toujours d'un investissement dans un autre pays ou dans une nouvelle activité plus rentable (au sens capitaliste du terme).
- Les risques croissant qu'entraîne la crise ne sont pas défavorables aux FMN. Elles peuvent brandir la menace du départ pour améliorer leur rapports de force locaux. Certes, les risques sont multiples concernant le rapatriement des profits, « l'indigénéisation » du capital, les nationalisations ou les contraintes locales diverses, mais les FMN, en utilisant le langage du bon citoyen, obtiennent des avantages substantiels en période de crise.

La crise se fait plutôt au profit des multinationales. Statistiquement, les investissements des FMN croissent plus vite que ceux des firmes uninationales, car la rentabilité du capital transnational est supérieure à celle de l'accumulation interne des pays d'origine. C'est ainsi qu'aux USA, les profits tirés des investissements étrangers ont soutenu la part des profits dans le revenu national face à la montée des salaires. En outre, le taux de profit sur le capital investi à l'étranger augmente très sensiblement depuis la crise.

Les désinvestissements et les nationalisations apparaissent souvent très favorables aux FMN. En effet, ils permettent à la fois la restructuration et

la vente de filiales généralement peu rentables. Il arrive même que la FMN double son gain financier en désinvestissant dans un secteur faiblement producteur de profits et en signant un accord de coopération technique très rémunérateur et surtout de maintien de la dépendance de la filiale.

Cette analyse de Wladimir Andreff nous paraît judicieuse. Les dirigeants des FMN acceptent les contraintes du capitalisme et ils savent que l'information est un pouvoir. Se déclarer en crise, permet d'échapper, au moins partiellement, aux contraintes collectives de solidarité qui émergent dans de nombreuses sociétés. Les FMN utilisent une situation globalement défavorable dans le but de favoriser leur dessein : le profit à court ou long terme. L'analyse d'Andreff, sur ce point, aurait sans doute mérité de se développer sur trois facteurs principaux :

- Dans tous les processus de lutte publique contre la crise, les FMN font en sorte de convaincre les pouvoirs publics de la correspondance de leurs intérêts privés et de l'intérêt collectif. Par exemple, dans un pays comme la France, le processus de planification a souvent conduit les grandes firmes à obtenir des avantages importants, au nom de l'intérêt général. L'utilisation, à bon escient, des informations et des estimations statistiques, constitue une procédure particulièrement efficace d'amélioration globale des profits.
- La collusion entre les dirigeants des FMN et les pouvoirs publics ne peut pas non plus être négligée. Il suffit de faire une étude simple du nombre des personnes appartenant aux multinationales dans les différents organes de l'Etat pour analyser plus en profondeur l'influence des FMN dans les processus de décision. L'idéal pour la FMN c'est de faire admettre sa restructuration en période de crise par le gouvernement, au nom de l'intérêt collectif. La FMN devient un « bon citoyen » et son action est alors justifiée, encouragée et parfois financées par les pouvoirs publics, influencés par les réseaux de relations qu'entretiennent les dirigeants d'entreprise.
- Concernant les nationalisations, il n'est pas sur qu'à long terme les FMN soient favorisées par l'indemnisation. En effet, dans de nombreux secteurs les nationalisations portent sur les secteurs clefs de l'économie ou sur les industries de pointe. Bien entendu, grâce à leur technologie, les FMN ainsi dépouillées peuvent s'associer à d'autres firmes sur les produits concernés et concurrencer les entreprises qu'elles ont elles-mêmes mises en place. Le calcul est vraiment très délicat à réaliser. Si l'on peut admettre avec Andreff que, dans le cours terme, le taux de profit dégagé par les FMN à l'issue d'une nationalisation est souvent plus élevé qu'avant cette décision politique, il n'est pas certain qu'il ait raison dans le long terme. L'exemple des nationalisations françaises méritera, à ce titre, d'être analysé avec soin. Une entreprise c'est au moins autant ce qu'elle peut devenir que ce qu'elle est immédiatement au vu de ses seuls résultats comptables.

4. Les multinationales, facteur de crise

- Les FMN traversent la crise en investissant davantage que les autres entreprises. Selon Andreff, elles dominent les technologies d'avenir, même si elles ne sont pourtant pas les plus innovatrices. Les FMN bénéficient de la dépendance technologique des firmes uninationales.
- Les FMN divisent le Tiers-Monde. Les pays en voie de développement supportent des coûts de plus en plus élevés de redevances technologiques. Pourtant, les statistiques soulignent la corrélation étroite entre l'existence des FMN et le développement économique. Les pays les plus pauvres ne sont pas envahis par les FMN qui cherchent plutôt à s'installer dans les pays nouvellement industrialisés, pourtant lourdement endettés. Andreff considère en outre, et à juste titre, que l'implantation des FMN n'est pas lié simplement aux coûts salariaux faibles de certains pays, mais surtout à l'intégration capitaliste des salariés, au type de consommation et à une productivité suffisante.
- Les FMN s'insinuent dans le monde socialiste qui voit, parallèlement, se développer sa dette extérieure.
- Les FMN durcissent le rapport salarial. Les ouvriers sont souvent l'objet d'un chantage ; ils sont amenés à accepter certaines concessions en vue d'obtenir l'ajournement d'une décision de délocalisation. Publiques ou privées, les FMN agissent de la même façon, elles profitent de la crise pour mener à bien un assainissement capitaliste de l'économie, qui aurait été bien plus long en période de croissance normale.

Ces quatre caractéristiques des FMN actuelles sont certainement indiscutables. Pourtant, l'argumentation n'est pas toujours convaincante.

- Les FMN ne peuvent pas à la fois être accusées de ne pas être innovatrices et de leur reconnaître leur capacité à exploiter et à commercialiser les nouveaux produits. A moins que l'on ne retienne pas l'analyse schumpéterienne de l'innovation, ce qui ne peut aller de soi ! D'autre part, s'il est vrai que les FMN cherchent à obtenir la dépendance des firmes nationales, elles sont aussi dépendantes de certaines d'entre elles, au moins pour les nouvelles activités industrielles ou de service et pour les nouveaux produits. Les FMN cherchent à « avaler » les petites et moyennes entreprises dynamiques et on peut se demander, dans certains cas, si elles ne peuvent survivre et se développer, tels les vampires, qu'en buvant le sang neuf de l'économie.
- Les FMN ont un rôle essentiel dans le Tiers-Monde. Cependant, la corrélation entre l'existence des FMN et le développement économique n'indique aucune causalité. Il est possible de dire aussi valablement que les FMN ne vont que dans les pays qui disposent d'un potentiel économique intéressant leur profit. Mais surtout, l'idée développée par Wladimir Andreff, de la

nécessité de l'intégration capitaliste des travailleurs et des consommateurs nous paraît une idée suffisamment riche et certainement déterminante dans les choix du capital pour qu'elle ne soit pas présentée en quelques lignes seulement. D'autant que la causalité n'est peut-être pas dans le sens indiqué ci-dessus. Pour notre part, nous pensons que les FMN ont surtout un rôle fondamental d'implantation des technologies occidentales (dures, hiérarchisées, centralisées, impliquant une discipline capitaliste etc.) au détriment des technologies auto-centrées (douces, etc.). Même en supprimant la domination directement politique, la technologie charrie une culture et un mode de vie qui s'avèrent aussi réducteurs de l'humanité. Il en va de même dans la sphère de la consommation. Les FMN occupent peu à peu l'espace non-capitaliste et elles cherchent à le rendre conforme aux images capitalistes qu'elles véhiculent.

- Concernant les FMN dans le monde socialiste, il faut reconnaître que les informations disponibles sont faibles ; on attend d'un spécialiste comme Wladimir Andreff un développement plus conséquent de ce thème, à moins qu'il ne l'ait déjà fait dans l'un de ses nombreux et brillants articles.

5. Le capital financier transnational

L'internationalisation conjointe des firmes multinationales et des banques multinationales favorise le développement d'un capital financier transnational, facilité par les relations personnelles des administrateurs, qui conduit à une centralisation du capital entre les BMN et les FMN. « En période de récession, les banques sont surliquides et comme les FMN investissent plus, les banques se tournent davantage vers cette clientèle, les obligeant ainsi à s'implanter dans les pays d'accueil des filiales de leurs clients ». Cependant, la position dominante du capital financier international n'exclut pas la concurrence en son sein. Les Banques centrales ne gèrent plus seules les taux de change, les banques multinationales leur fournissant même des crédits leur permettant de reconstituer leurs réserves de change. Le change est dorénavant entré dans la logique du marché au même titre que les financements internationaux et nationaux. L'anarchie apparente cache l'ordre profondément capitaliste. Le gouvernement socialiste de la France veut s'appuyer sur les multinationales, mettant ainsi en évidence la nécessité de trouver une solution capitaliste à la crise actuelle. Les FMN constituent peut-être un rempart contre la crise. Les attaquer, c'est aussi accepter l'aggravation de la crise.

Cette dernière analyse de Wladimir Andreff est intéressante. Dans un univers capitaliste, il est difficile de ne pas retenir les lois fondamentales qui gouvernent l'économie quotidienne. Le refus de la crise ne peut s'opérer

concrètement qu'en promouvant une autre logique ou en cherchant, par corrections successives, à aboutir à une solution capitaliste de la crise. Sur ce point, l'analyse d'Andreff nous paraît indiscutable.

Il m'a fallu du temps pour présenter l'ouvrage de Wladimir Andreff. On pourrait croire qu'il fait 400 ou 500 pages. Mais non ! bibliographie comprise, il ne dépasse pas 130 pages. C'est dire l'exceptionnel tour de force de l'auteur. En un nombre de pages très limité, il donne une analyse fulgurante des multinationales. A force de le lire, on devient de plus en plus exigeant, lui demandant des réponses à des thèmes qu'il ne souhaite que rappeler, compte tenu de la place qui lui a été réservée. Il est rare d'avoir un ouvrage à la fois rigoureux et très pédagogique. Wladimir Andreff a écrit « Les multinationales hors la crise » en ajoutant à ces deux qualités celle très rare de la concision. Si un jour il renie son livre, je veux bien le signer, même sans les aménagements que je souhaiterai dans l'absolu. Car après tout la perfection n'est pas vraiment de notre monde, et encore moins dans l'économie politique.

L'interpellation et les critiques adressées par J. Fontanel (1) à l'ouvrage *Les multinationales hors la crise* se situent sur deux plans. En premier lieu, il s'agit d'un questionnement sur la méthode et la précision ayant présidé à ce travail, sans remettre gravement en cause nos principales conclusions. Viennent ensuite des commentaires qui portent sur les thèses avancées et les hypothèses admises, par lesquels J. Fontanel rejoint les discussions critiques dont la parution du livre fut entourée (2). Souvent moins acerbes, ou plus enthousiastes, ses observations n'en appellent pas moins une réponse. Celle qui suit est un « tir croisé », cherchant certes à répliquer aux remarques de J. Fontanel, mais visant également d'autres protagonistes du débat. Gageons que dans les arguments ici invoqués chacun retrouvera les siens.

1. Saisir l'insaisissable

Pour ramener à plus de modestie n'importe quel chercheur affirmant des conclusions tranchées sur les multinationales (FMN), il suffit d'interroger sa méthodologie. Fontanel a raison de commencer par là. Deux points doivent être discutés : l'homogénéisation de statistiques internationales par référence aux taux de change ; l'incertitude et l'opacité entourant les données relatives aux FMN.

L'habitude est de ramener en dollars toutes les grandeurs concernant les FMN, qu'elles soient d'origine américaines ou non. De Bretton Woods au 18 décembre 1971 (première dévaluation du dollar), voire jusqu'au 19 mars 1973 (flottement du dollar), on pouvait considérer cette procédure comme légitime. A défaut d'être un moyen monétaire international incontestable, le dollar restait un instrument de mesure fiable parce qu'invariable. Depuis lors, utiliser la monnaie américaine, c'est mesurer avec un mètre élastique. Dans le domaine qui nous occupe, cela veut dire que les activités des FMN opérant en monnaies fortes, et se renforçant de 1973 à 1979 par rapport au dollar, ont été surestimées. Sans nier les phénomènes réels correspondants, la croissance des FMN européennes et japonaises a été amplifiée par cet effet d'optique provoqué par le taux de change courant du dollar en yen et en monnaies européennes. Depuis 1980 le cours du dollar suit une courbe

ascendante. Et 1981 marque une nouvelle accélération des investissements américains en Europe ; la vision de ce phénomène réel, en France par exemple, sera atténuée par sa mesure en un dollar qui vient de doubler de valeur par rapport au franc en trois ans.

Il n'y a pas de solution idéale pour commensurer les activités des FMN de différents pays d'origine. Du moins, parce qu'elles tiennent compte des biais liés aux taux de change, nos conclusions sont-elles plus fiables que celles de certains commentateurs. En particulier, le repli des FMN américains dans les années 1970 n'est pas un mythe, mais il est plus limité qu'on ne le croit généralement ; la croissance des FMN non américaines est bien plus rapide, cependant l'écart de rythme avec celle des FMN US est moindre que ne le font voir la plupart des études sur le sujet.

Pourrait-on utiliser un autre étalon monétaire, tel un panier de monnaies ? Une évaluation en DTS diront certains. Les difficultés ne disparaîtraient pas pour autant. Tant que les monnaies composantes flottent, le DTS fluctue, même si sa fluctuation est atténuée puisqu'elle est moyenne pondérée. Ayant eu à interpréter en d'autres domaines, en l'occurrence des estimations du commerce extérieur des pays socialistes (3), des grandeurs évaluées en DTS, nous pouvons assurer qu'elles ne parlent pas beaucoup à l'observateur et au lecteur. De plus, la composition du panier de monnaies définissant la valeur des DTS a été modifiée en 1981 : de quoi introduire de belles ruptures dans les séries statistiques décrivant l'activité des FMN et de quoi compliquer sérieusement les comparaisons. Quant à la représentativité des DTS comme étalon de mesure des investissements internationaux, elle est partiellement discutable. Il faudrait construire un panier des monnaies des principaux pays d'origine des FMN : le panier DTS actuel ne contient ni le florin, ni le franc suisse, ni le dollar canadien, etc. Et s'il faut prendre un panier quelconque de monnaies, une point d'égoïsme nous conduirait à retenir les sept monnaies suivantes : Afghani, Naira, Dollar, Rouble, Escudo, Florin, Franc (4). Dans le système des changes actuels, la recherche d'un étalon stable oriente vers des solutions arbitraires, voire peu sérieuses. Le dollar demeure un moindre mal à condition de souligner à tout instant les biais subséquents.

Toutes les données sur les FMN sont d'autre part incertaines. Pas tellement au sens de Morgenstern que du fait qu'elles montrent ce que les FMN veulent bien laisser voir. Tous les chiffres examinés sont soit publiés par les FMN elles-mêmes, soit avec leur accord (revues spécialisées, enquêtes). Ce qui est en question, ce n'est pas tant leur degré d'exactitude que leur degré d'opacité. De telles statistiques, comme les maillots de bain, donnent des idées tout en cachant l'essentiel. Vous voyez des profits un peu maigres ? Mais combien donc en dissimulent les prix de transfert internes ? Quelle part réelle des échanges extérieurs d'un pays et de sa balance des paiements

présentent les flux internes aux FMN ? Aujourd'hui personne ne le sait vraiment, pour aucun pays et aucune FMN. Sur ce point, on ne peut que se ranger à l'avis, maintes fois exprimé par G. de Bernis, suivant lequel il serait hautement nécessaire de pouvoir discerner dans une balance des paiements ce qui est sous l'empire des FMN et ce qui est plus maîtrisable par l'Etat-nation. Passer du vœu aux actes exige beaucoup plus que des modes de conduite. Notons toutefois un effort dans ce sens en France : les entreprises publiques doivent désormais fournir toutes précisions sur leur commerce intra-firme avec les filiales à l'étranger.

D'autre part, il n'existe pas à ce jour de banque de données ouverte au public (et aux chercheurs) sur les FMN ; il faut se contenter de recensements partiels et périodiques. Difficile d'avoir une vue d'ensemble autrement que par une synthèse des documents existants. Avec des inconvénients connus et non négligeables. La reconstitution d'une vue d'ensemble interdit l' minutie des enquêtes sur le terrain, ainsi que le recours aux riches détails des nombreuses études de cas ; elle oblige à travailler au niveau des sociétés-mères et non des filiales, c'est-à-dire là où la visibilité statistique est la plus réduite (règles de consolidation des comptes, etc.).

Notons encore trois points pour en finir avec ces aspects méthodologiques :

L'absence de calcul d'écart-types, de marges d'erreur, les différences de définition des FMN selon les sources utilisées sont des défauts réels que J. Fontanel a raison de signaler. Il s'agit cependant d'insuffisances mineures auprès du degré d'opacité qui entoure la « matière première statistique » délivrée par les FMN. Il faut certainement suivre les recommandations de Morgenstern ici aussi, mais après bien des enquêtes sur les lieux de fabrication des chiffres de base (dans les FMN). Élémentaire mon cher Watson !

La variable centrale à tout le raisonnement développé dans *Les multinationales hors la crise* est le taux de profit et son évolution. Peu de variables ont vu leur estimation si débattue ! Néanmoins, sa grandeur, comparée d'un pays ou d'une firme à l'autre, est indépendante du taux de change. Celui-ci, lorsqu'il intervient, figure à la fois au numérateur et au dénominateur du taux de profit. S'il faut donc être toujours prudent lors de l'interprétation des données relatives aux FMN de différents pays d'origine, c'est avec la variable taux de profit que les comparaisons internationales sont les moins problématiques (comparé aux variables taux de croissance des investissements, des ventes, etc.).

C'est enfin l'opacité des données qui se trouve parfois à l'origine de certaines oppositions théoriques. L'émergence tout-à-fait réelle d'une économie de crédit international paraît d'autant plus prendre la place de l'investissement direct des FMN que l'on ne sait pas quelle est la

part des prêts internationaux aux pays en développement (PVD) dont la destination finale est en fait de financer des projets concrets mis en œuvre par des FMN. L'opposition entre les thèses de Palloix et celles de notre ouvrage sur ce point sont en proportion de cette ignorance (ou opacité). On y revient plus loin.

2. L'indépendance contre le développement ?

J. Fontanel souligne à juste titre que la corrélation établie, pour les PVD, entre leur croissance et leur degré de pénétration par les FMN, n'indique aucune causalité. En effet, on peut tout aussi bien soutenir que les FMN sont attirées au Brésil, en Corée, dans les NPI, parce que ceux-ci disposent d'un potentiel économique à valoriser, que défendre l'idée selon laquelle la croissance des NPI est forte parce qu'elle est largement une croissance des FMN implantées à l'intérieur de leurs frontières. D'une certaine façon, la faiblesse de notre ouvrage est de ne pas trancher en faveur de l'une des deux chaînes causales. Et cela lui a été reproché par d'autres que Fontanel. Mais ces reproches ne doivent pas faire oublier deux évidences que révèle toute observation de l'internationalisation du capital aujourd'hui.

D'une part, il convient de dissocier plus qu'avant la notion de sous-développement de la réalité d'une dépendance à l'égard du capital étranger. Notre corrélation suffit au moins à faire planer le doute sur l'étroitesse supposée des liens entre le degré de sous-développement et le degré de dépendance. Ou entre développement et indépendance. Pour reprendre une expression entendue lors d'une discussion de notre livre : « La dépendance est aujourd'hui la chose au monde la mieux partagée. Quel Etat-nation dispose en 1983 d'une économie indépendante ? ».

D'autre part, la nature du développement observé, qui ne dépasse peut-être guère qualitativement un simple phénomène de croissance économique, est incontestablement un développement *capitaliste*. Quelque soit la « juste » causalité, on observe dans les NPI simultanément une forte croissance, la présence massive des FMN et des banques étrangères, le transfert de technologies capitalistes, le développement du salariat, la tendance à imiter le mode de consommation capitaliste dans les couches moyennes et élevées de la population, des échanges extérieurs asymétriques et excédentaires des NPI avec les autres PVD, etc. Et le message semble reçu, au moins par Fontanel, pour autant que les technologies dures, hiérarchisées, centralisées, impliquant une discipline sont bien celles transférées par les FMN capitalistes (5). Ceci a évidemment des effets sur les rapports de travail. Plus encore sur le mode de vie et de consommation quant au

nombre d'individus touchés dans le Tiers-Monde. Lorsque dans notre livre il est mentionné qu'au Brésil il y a 253 téléviseurs pour 1 000 habitants, et seulement 0,1 pour 1 000 au Mali, il s'agit évidemment de marquer une différence qui n'est pas seulement quantitative. C'est du degré d'implantation d'un mode de vie et d'une culture capitalistes qu'il est question en l'occurrence. Tel fut notre sentiment en visitant des « favellas » parcourues d'enfants en haillons, mais dont toutes les baraques étaient équipées de téléviseurs. Ou, exemple plus banal, dans la banlieue de Rio il est d'usage le dimanche matin d'acheter des sucettes de canne à sucre et des noix de coco à consommer dans l'instant. Quelle ne fut pas notre surprise de voir des files de voitures attendant devant les kiosques de distribution, moteur ronflant. Certes les 130 millions d'individus que compte le Brésil ne sont pas encore tous intégrés au mode de vie capitaliste. Mais par les formes actuelles de son développement (ou de sa croissance, pour les puristes), il est un nouveau pays capitaliste. On ne comprendrait pas autrement comment les plus grandes banques du monde s'y seraient laissées « piéger » pour une dette de 100 milliards de dollars.

Notons enfin, presque entre parenthèses, que la pénétration des FMN dans les pays socialistes est un thème quasiment « esquivé » (en deux pages) dans l'ouvrage discuté. Deux remarques paraissent nécessaires pour éviter toute méprise. Quand il est écrit que « les FMN *s'insinuent* dans les pays socialistes », tous les spécialistes auront senti la saillie, la facétie ou le jeu de mot contenu dans cette phrase, comme n'a pas manqué de le souligner M. Lavigne lors de ses commentaires à l'ISMEA. Car les FMN pénètrent *massivement* les pays socialistes depuis quinze ans, même s'il y a eu un ralentissement entre 1977 et 1980 (et une reprise depuis lors dans les contrats Est-Ouest), et même si cette pénétration n'emprunte qu'assez rarement la forme d'investissements directs, opérant plutôt par coopération industrielle. Donc, même dans ce cas, le développement n'est pas synonyme d'indépendance absolue. Sans toutefois pousser l'argument trop loin, jusqu'à lui faire dire, comme on l'a entendu dans un séminaire du GRREC, que les difficultés actuelles de l'URSS et l'apparition dans ce pays de certaines formes du rapport salarial sont entièrement imputables à l'ouverture des échanges avec l'Ouest. Ces échanges (importations plus exportations) ne représentent que 4 à 5 % du PNB soviétique, la coopération industrielle avec l'Ouest moins de 1 %. La compréhension des formes salariales des économies socialistes relève d'une analyse des contradictions internes à ces pays, dont il n'est pas le lieu de discuter ici (6).

3. Le capital financier transnational, la crise et le taux de profit

L'hypothèse de la formation d'une économie de crédit international

repose non seulement sur l'observation incontestable d'un endettement croissant des PVD auprès du système bancaire international, mais aussi sur l'idée d'un repli de l'investissement direct international nettement plus discutable. L'évidence empirique rassemblée dans *Les multinationales hors la crise* vient contester ce thème du repli, d'autant plus que les biais introduits par les taux de change sont pris en considération. Par contre, l'expansion des banques multinationales (BMN) et du crédit international s'y trouve confirmée.

C'est pour rendre compte de ce double mouvement, des FMN d'un côté, des BMN et du crédit international de l'autre, que nous avons utilisé la notion de capital financier transnational. Cette dernière suppose d'intenses relations entre FMN et BMN en termes de prêts et de financement (y compris des filiales situées en PVD), de participations financières, de liaisons personnelles, de services réciproques, de fusion des unes et des autres dans les mêmes groupes financiers, le tout sur une échelle directement internationale. Cette notion ne contredit pas l'hypothèse d'une économie de crédit international, mais elle est susceptible de l'intégrer dans la compréhension d'un mouvement plus vaste d'internationalisation du capital sous toutes ses formes. Sa validité ne dépend pas de la connaissance de la part des prêts des BMN destinée aux FMN localisées en PVD ou ailleurs, bien que l'on sache que la plupart des filiales de FMN sont endettées auprès des BMN (souvent celles contrôlées par le même groupe financier). Et ceci parce que, contrairement à l'approche de Palloix (7), le crédit international n'est pas alors conçu comme une *substitut* à l'investissement direct étranger ; tous deux participent du développement du capital financier transnational avec tantôt une avancée de l'investissement direct des FMN (années 1960, depuis 1981), tantôt une poussée des BMN et de l'économie de crédit (années 1970). Il n'y a donc pas lieu de voir dans l'économie de crédit international une nouvelle forme de l'impérialisme. C'est une composante fort ancienne. Le contester, ce serait oublier Hilferding, Boukharine, Kautzky, Lénine (et d'autres), ce serait effacer d'un trait de plume les emprunts russes de la fin du XIX^e siècle, le financement (anglais) du développement australien, et surtout l'expansion conjointe des FMN et des BMN depuis plus d'un siècle (8). Il n'y a pas davantage de raison de pronostiquer l'effondrement de l'économie de crédit international dès lors que, au sein du capital financier transnational, la disparition de BMN et de FMN est un phénomène *normal* de la concurrence régulièrement absorbé sans « catastrophe », que depuis 1974 les faillites bancaires se succèdent sans rien entamer de la solidité des principales BMN, que leurs prêts aux PVD ne dépassent pas 6 % de leurs engagements totaux, que ces prêts sont « gagés » sur les investissements productifs des NPI et des FMN, et enfin, que la frayeur du « gouffre financier » est un argument des banquiers pour soumettre les PVD, voire les organismes internationaux, à leur

exigence de récupération rapide des fonds engagés. Argument qu'il est surprenant de voir des marxistes et autres économistes critiques reprendre à leur compte sans vergogne et sans précaution (9).

La crise n'étant pas avant tout celle du crédit international, il faut prêter attention à d'autres argumentations. On a souvent entendu dire, dans la discussion de notre ouvrage, qu'il néglige de souligner que, bien qu'étant hors la crise, les FMN étaient la cause même de la baisse tendancielle du taux de profit (BTTP). Et donc l'origine profonde de la crise. J. Fontanel reste sagement prudent sur cette question. Mais l'on voudrait faire remarquer ici que l'analyse contenue dans *Les multinationales hors la crise* n'a pas besoin de se référer à la BTTP, et surtout qu'elle s'inscrit dans un cheminement théorique ayant depuis assez longtemps montré que la loi de BTTP ne peut être fondée.

Commençons par ce dernier point. La démonstration logique et théorique de la BTTP comme loi générale du capital, à toute époque du capitalisme, est impossible. De J. Robinson à R. Meek, en passant par M. Blaug, P.M. Sweezy et bien d'autres auteurs appartenant à toutes les grandes écoles de pensée économique, le caractère indéterminé du sens d'évolution du taux de profit s'est imposé comme la seule conclusion générale démontrable (10). Sauf à admettre (à faire entrer dans le « modèle » marxien) toute une série d'hypothèses strictes. Pour qu'il y ait BTTP, il faut une accumulation intensive, basée sur des investissements capitalistes, n'entraînant pas de gains de productivité élevés, ne modifiant pas sensiblement en hausse le rapport du surtravail au travail nécessaire (le taux de plus-value), ralentissant la vitesse de rotation du capital et provoquant une augmentation de la productivité du travail plus faible dans la section 2 que dans la section 1 (au sens de Marx). Encore faut-il que les contretendances ne l'emportent pas sur la tendance, c'est-à-dire qu'il n'y ait pas d'intensification du travail, d'abaissement du salaire réel, de diminution du prix des éléments du capital constant, de surpopulation relative (notamment une « armée industrielle » de chômeurs) et de possibilités de maintenir le taux de profit au moyen du commerce extérieur (11). Le domaine de validité de la loi de BTTP déterminé par cette vaste gamme d'hypothèses est bien étroit, à peine moins étroit que l'aire de pertinence de certains des modèles de croissance néo-classiques ou keynésiens: En faire une loi générale et permanente du capitalisme, c'est procéder à un abus de généralisation semblable à celui couramment pratiqué dans les modèles dits d'équilibre général. De plus, les avocats de la BTTP considèrent que cette loi n'est pas vérifiable empiriquement. Ce postulat leur évite d'avoir à expliquer pourquoi les observations statistiques concrètes ne confirment pas en permanence la baisse du taux de profit, puisque ce dernier évolue à travers des cycles de hausse et de baisse, aucune tendance claire (au sens statistique) ne se dégageant en longue période. Que vaut donc une loi

générale du capitalisme qui n'est pas démontrable logiquement en toute hypothèse et qui ne peut être vérifiée concrètement ? La baisse du taux de profit, c'est la seule conclusion possible, est un phénomène contingent dans le capitalisme, dont la probabilité conditionnelle tend vers zéro à mesure que l'on relâche une à une les hypothèses recensées précédemment.

Avant de voir quelle peut bien être la signification de l'argument invoquant la BTTP dans les débats actuels, deux remarques encore. La BTTP concerne un taux de profit *moyen*. Pour que ce dernier concept ait un sens, il faut logiquement qu'existe par ailleurs une tendance à l'égalisation des taux de profit. Sans reprendre ici de vieilles controverses, on peut dire que l'égalisation des taux de profit, moins délicate à démontrer que la BTTP, dépend largement elle aussi d'une série d'hypothèses très strictes. La différenciation des taux de profit est *théoriquement* plus probable. Dans l'après-seconde guerre mondiale, une différenciation sectorielle stable des taux de profit transparaît de la plupart des statistiques connues et de nombreux travaux (12). De plus l'espace national, usuellement retenu par les défenseurs de l'égalisation des taux de profit, n'est sans doute plus aujourd'hui, avec l'internationalisation du capital, le lieu pertinent d'analyse, celui sur lequel s'exerce une loi de régulation capitaliste, qu'elle soit d'uniformisation ou de polarisation des taux de profit. Et s'il y a différenciation sectorielle durable des taux de profit, à l'échelle nationale ou internationale, la notion de taux de profit moyen se vide de sens (13) théorique, et la loi (de BTTP) concernant ce taux moyen perd tout fondement (14).

Observés pour les principales économies nationales de l'OCDE, les taux de profit baissent depuis une quinzaine d'années, bien qu'irrégulièrement. Mais puisque les tests empiriques négatifs de la BTTP ne sont pas retenus contre cette loi par ses partisans, on ne voit pas ce qui les autoriserait alors à retenir une expérience empirique positive en faveur de la loi. En outre, et l'on revient ici aux rapports entre la crise et les FMN, celles-ci voient leurs taux de profit plutôt augmenter depuis douze ans, du moins jusqu'en 1980 inclus. Hausse qui s'est infléchie en 1981. Pour 1982, selon les données de « Fortune », les taux de profit des FMN non américaines, en moyenne, ont baissé. Ainsi, comme après le « pic » des taux de profit des FMN de 1973-74, suivi d'une baisse en 1975, le « pic » de 1979-80 est prolongé d'une chute en 1982. Notons simplement que le pic de 1979-80 se situe à un niveau plus élevé que celui de 1973-74.

Dans ces conditions, à quoi sert encore l'argument de la BTTP ? Dans le meilleur des cas, c'est une erreur d'inattention de la part de ceux des marxistes qui l'invoquent. Inattention quant aux restrictions logiques pesant sur la démonstration de cette loi. Inattention aussi quant au fait que si des contre-tendances l'emportent souvent sur la BTTP, c'est cette dernière qui devient contre-tendance, et l'intensification du travail, le

chômage, la dépréciation du capital constant et le commerce extérieur sont en fait la tendance. Mais les avocats de la BTTP sont habituellement tout ce que l'on veut sauf inattentifs. Par conséquent, il est à craindre que l'argument de la BTTP soit devenu un moyen de se compter entre « vrais » marxistes, ou entre ceux qui partagent une conception particulière des contradictions du capitalisme contemporain. Auquel cas, l'énoncé de la BTTP tend à se figer en dogme ou en langue de bois. Dans la pire des hypothèses, la BTTP devient même l'argument de dernière instance d'un raisonnement à bout de souffle, invoqué faute d'une autre explication immédiatement disponible face aux faits économiques observés. Plus qu'un « deus ex machina », la BTTP fonctionne alors comme la « bonne à tout faire » de la théorie marxiste du capitalisme, ainsi que l'a si bien dit (et montré) S. Latouche (15).

Quoiqu'il en soit, les taux de profit calculables font voir que dans la crise actuelle ceux des FMN augmentent ou se maintiennent pendant que ceux des autres firmes capitalistes déclinent. Notre ouvrage essaie de convaincre le lecteur que le taux de profit plus élevés des FMN sont obtenus grâce à leur stratégies d'accès aux nouvelles technologies, de rejet des effets de la crise sur le Tiers-Monde et de durcissement, à divers égards, du rapport salarial. Il est bien clair que tous les capitaux cherchent à mettre en œuvre de telles stratégies. Et l'on ne saurait retenir l'objection, parfois évoquée dans la discussion, suivant laquelle ce sont les PME, voire les petits capitalistes « sanguinaires » des PVD qui, plus que tout autre, durcissent le rapport salarial ; que ce sont les PME, et non les FMN, qui innove, etc. De même que les FMN ne sont pas les seuls capitaux responsables (au sens causal) de la crise, elles ne sont pas les seules à élaborer des stratégies échappatoires aux effets de la crise. Les PME, les capitalistes du Tiers-Monde et les capitaux d'Etat s'y essayent aussi dans la mesure de leurs moyens. Toutefois, par leur mobilité, leurs multiples localisations, leur puissance économique, leur capacité à mettre en concurrence les travailleurs et les Etats de différents pays, les capitaux des FMN ont un efficace supérieur pour réussir dans ce type de stratégie. A quoi il faut ajouter les opérations de centralisation auxquelles les capitaux transnationaux procèdent massivement pendant la crise (16) ; la centralisation du capital est, on le sait (17), un moyen pour les capitaux dominants de maintenir leur taux de profit. C'est ici sans doute que l'image proposée par Fontanel de FMN-vampires prend toute sa saveur. Mais, sauf à démontrer que le seuil maximum possible de centralisation du capital a été franchi dans le capitalisme d'aujourd'hui (18), il y a là une issue capitaliste plus que probable à la crise actuelle. Aussi bien, les restructurations des capitaux, vues comme facteurs de crise au niveau des industries en déclin, sont en même temps constitutives d'issue à la crise par la « régénération » du capitalisme, l'élimination des capitaux non rentables et la consolidation des plus rentables au travers du processus de centralisation. Or les capitaux

centralisés par l'ensemble des FMN contrôlent une activité économique presque égale à la moitié du PNB mondial. Sans en tirer la conclusion mécanique que le capitalisme est seulement à moitié en crise, il convient de ne pas négliger le potentiel de sortie capitaliste de la crise que constituent les FMN par leurs taux de profit et leurs taux de croissance supérieurs à la moyenne, leur flexibilité sectorielle et géographique, et leur dynamique de centralisation du capital. Dans cette perspective, certains signes de reprise économique (19) ne peuvent être traités par le mépris, l'inattention ou le doute que suscite « l'amplification idéologique bourgeoise » des statistiques favorables à l'idée d'une sortie capitaliste de la crise. Pas plus d'ailleurs que les indices de dégradation de la situation économique des salariés (20) qui accompagnent le durcissement du rapport salarial tout en améliorant les conditions de valorisation du capital. Ou encore l'asservissement accru du Tiers-Monde par la dette et la contrainte extérieure ayant remplacé l'esquisse d'un dialogue Nord-Sud. Tout ceci pourrait fort bien participer d'une issue capitaliste, *en cours*, à la crise.

On soumettra enfin au lecteur une question, et le soin de la résoudre par lui-même. La conception implicite de la crise contenue dans *Les multinationales hors la crise* et dans les propos ci-dessus, ainsi que l'éventualité probable d'une issue capitaliste qu'elle suggère, ont été au mieux considérées comme douteuses, au pire ont été attaquées comme « pro-capitalistes » ou comme « adoptant le point de vue du capital et non celui du travail ». Ces critiques proviennent évidemment d'orateurs et de lecteurs s'autodéfinissant comme étant marxistes ou au moins « de gauche ». Voici donc la question (à double entrée) que soulèvent de telles critiques : est-il plus réaliste et opérationnel de mettre l'accent sur le caractère inéluctable de la crise capitaliste et, à terme, d'une issue non capitaliste tout aussi inéluctable ? Ou bien est-ce de montrer qu'une solution capitaliste est probable, si on laisse jouer la dynamique en cours, et de chercher à en repérer les premiers signes ? Chacun répondra à cette question en fonction de sa propre « sensibilité ». Il nous semble toutefois que la première démarche conduit à l'espoir béat et à l'attente optimiste, la seconde à un pessimisme générateur d'action. Il n'est pas certain que la politique économique française, depuis mai 1981, ait réussi à échapper totalement à la première approche.

4. La crise : une issue capitaliste aux couleurs de la France ?

Pour l'essentiel, nous ne pouvons qu'acquiescer aux commentaires de J. Fontanel au sujet des relations entre les Etats et les FMN. Il est certain que des nuances s'imposent quant à l'effet positif observé des nationalisations

sur les taux de profit des firmes impliquées. En particulier tous les exemples positifs cités dans notre ouvrage concernent la nationalisation d'une (ou plusieurs) *filiale(s)* étrangères. Par contre, les expériences connues de nationalisation d'une société-mère, c'est-à-dire son absorption dans le secteur étatisé de son pays d'origine, ne semblent pas conduire aux mêmes résultats. Ainsi, en France, certaines des firmes nouvellement nationalisées sont devenues déficitaires en 1982 telles PUK, Thomson et CII-HB, d'autres sont restées dans le rouge (Usinor, Sacilor), d'autres enfin sont demeurées bénéficiaires à l'enseigne de Rhône-Poulenc et Saint-Gobain (21).

D'autre part, et en conformité avec les remarques de Fontanel, les FMN font bien « en sorte de convaincre les pouvoirs publics de la correspondance de leurs intérêts privés et de l'intérêt collectif » dans la lutte contre la crise, contre le chômage, pour la reconquête du marché intérieur, etc. Ainsi la planification a permis en France aux FMN d'obtenir des avantages (subventions, primes) et continue de le leur permettre. Nous avons consacré toute une étude à démontrer que la politique économique suivie depuis mai 1981 a cherché et réussi à attirer toujours plus d'investissements étrangers en France et à utiliser les firmes nationalisées comme fers de lance de l'expansion des capitaux français à l'étranger (22). Il n'est pas nécessaire de reprendre ici toutes les conclusions de cette étude achevée en mai 1983. Depuis lors de nombreux faits sont venus confirmer notre appréciation, qu'il suffira d'évoquer rapidement. Le responsable de la DATAR, M. Bernard Attali, a encore exhorté les industriels japonais à investir en France lors d'une conférence donnée le 18 mai 1983. En juillet 83, Atlantic Richfield a été admis à participer largement au plan de restructuration de la chimie française par un accord passé avec PCUK. Quelques jours auparavant la France récompensait une FMN pharmaceutique américaine pour la découverte d'un nouveau médicament.

Par ailleurs, en mai 1983, PUK a commencé à transférer sa production d'aluminium des Etats-Unis ... non pas vers la France, mais au Canada. En juin 1983, Renault a renforcé sa position au Mexique en rachetant à l'Etat mexicain ses parts majoritaires dans les firmes Renault de Mexico et VAM (Véhicules automobiles mexicains). Le même mois, Renault a pris le contrôle de Mack Trucks en portant sa participation de 20 à 45 % du capital, par rachat des actions détenues par le groupe américain Signal. En juillet 1983, le CEA s'est implanté aux Etats-Unis et en août American Motors (filiale de Renault) a décidé l'embauche de 1 200 personnes aux Etats-Unis, alors que la société-mère procède à des licenciements en France.

Ces quelques exemples ne visent qu'à illustrer une nouvelle fois que la politique économique du socialisme à la française a préféré miser sur les FMN, françaises et étrangères, pour sortir de la crise, plutôt que de lutter contre l'influence des FMN et du capitalisme mondial au risque de se

couper de la dynamique d'une éventuelle sortie de la crise dont les FMN paraissent porteuses. Si même un gouvernement socialiste en vient à faire ce pari, doublé d'une politique d'austérité (de rigueur) depuis mars 1983, au moment où les autres pays capitalistes industrialisés jouent l'austérité favorable à la valorisation du capital et où le Tiers-Monde subit le plus durement le poids de la crise, on ne voit guère en quoi est contestable l'idée selon laquelle une issue capitaliste à la crise est probable, voire imminente. Avec les FMN comme principaux promoteurs. Fermer les yeux sur cette réalité, n'est-ce pas s'abandonner à l'utopie et à un optimisme dangereux ? En prendre acte, n'est-ce pas le seul moyen de sauver ce qui peut encore l'être, c'est-à-dire peu de choses, disons un capitalisme aux couleurs de la France, un peu plus social-démocrate qu'ailleurs.

NOTES

- (1) Voir l'article précédent dans le présent numéro des Cahiers.
- (2) Notamment à l'ISMEA, dans le séminaire du GRREC, à la « Conference of Socialist Economists » (Sheffield), à l'Université d'Amsterdam, à celle de Sfax, etc.
- (3) Celles publiées par J. Vanous, *Soviet and Eastern European Foreign Trade in the 1970's : a quantitative assessment*, Joint Economic Committee, US Congress, July 1981.
- (4) La Naira est, comme chacun sait, la monnaie du Nigéria.
- (5) Elles n'en ont pas l'exclusivité. Tout porte à croire que les technologies transférées par les pays du Comecon vers les PVD ne sont pas plus douces, plus décentralisées, impliquant l'indiscipline, etc.
- (6) On renvoie au travail collectif de notre groupe ; URGENSE, *Un taylorisme arythmique dans les économies planifiées du centre*, *Critiques de l'Economie Politique*, n° 19, avril-juin 1982.
- (7) Par exemple : C. Falloix, *Crise et nouvelles formes de l'impérialisme. Economie de crédit international et extension internationale du salariat*, dans J.L. Reiffers, ed., *Economie et finance internationales*, Dunod 1981.
- (8) Pour une étude plus détaillée voir : W. Andreff, O. Pastré, *La genèse des banques multinationales et l'expansion du capital financier international*, dans C.A. Michalet, éd., *Internationalisation des banques et des groupes financiers*, Editions du CNRS 1981.
- (9) Pour une présentation marxiste de la thèse du prochain krach financier international, voir E.A. Brett, *International Money and Capitalist Crisis*, Heinemann 1983 ; pour sa critique : W. Andreff, *International Centralisation of Capital and the Re-ordering of World Capitalism*, *Capital & Class*, à paraître.
- (10) Une présentation synthétique figure dans W. Andreff, *Profits et structures du capitalisme mondial*, Calmann-Lévy 1976.

- (11) K. Marx, *Le Capital*, livre III, chapitre 10.
- (12) Ne serait-ce que ceux de Sherman, Sylos-Labini, Hardt, de l'INSEE, de Gillard, Deleplace, Maurisson, notre ouvrage de 1976, et des études se situant dans la perspective de la théorie du « capitalisme monopoliste d'Etat » (liste non exhaustive).
- (13) Autre que celui de moyenne statistique.
- (14) L'introduction du capital financier dans l'analyse n'altère pas ces conclusions, au contraire : W. Andreff, *Le capital financier international et les taux de profit dans les secteurs de la sidérurgie et du pétrole, 1963-1976*, *Revue Tiers-Monde*, n° 74, avril-juin 1978.
- (15) Dans *Critique de l'impérialisme*, Anthropos 1979, p. 85 et sq.
- (16) Voir W. Andreff, *International Centralisation ...*, op. cit.
- (17) Si l'on en croit le livre III du *Capital*.
- (18) On est encore loin d'un capital financier uni au niveau international (Kautzky) ou de la domination absolue de 200 grandes firmes sur la totalité de l'économie mondiale (Galbraith).
- (19) Par exemple, le PNB américain en termes réels a crû à un rythme annuel de 9,2 % pendant le 2^e trimestre 1983.
- (20) Le revenu disponible réel des ménages français a baissé de 0,5 % au premier trimestre 1983, ce qui est fort peu comparé à l'amputation des revenus réels des salariés opérée ces dernières années aux Etats-Unis, au Royaume Uni, en RFA, au Japon, etc. Sans parler de la hausse du taux de chômage !
- (21) Voir les données de l'Observatoire du secteur public.
- (22) Pour le détail, voir W. Andreff, *Peut-on se protéger des multinationales ? Réflexions sur la stratégie économique française, 1981-1983*, Colloque « La montée des protectionnismes et la recherche des voies alternatives », CNRS, Marseille 1983, à paraître.