

Les nouvelles géographies du capitalisme

Du même auteur

L'Économie de l'entreprise
Seuil, « Points Économie », 2003

L'Invention du marché
Une histoire économique de la mondialisation
(sous la direction de Philippe Norel)
Seuil, « Économie humaine », 2004

OLIVIER BOUBA-OLGA

Les nouvelles géographies du capitalisme

Comprendre et maîtriser
les délocalisations

ÉDITIONS DU SEUIL
27, rue Jacob, Paris VI^e

« ÉCONOMIE HUMAINE »

Par « Économie humaine », nous entendons exprimer l'adhésion à une finalité et à une méthode. La seule finalité légitime de l'économie est le bien-être des hommes, à commencer par celui des plus démunis. Et, par bien-être, il faut entendre la satisfaction de *tous les besoins* des hommes ; pas seulement ceux que comblent les consommations marchandes, mais aussi l'ensemble des aspirations qui échappent à toute évaluation monétaire : la dignité, la paix, la sécurité, la liberté, l'éducation, la santé, le loisir, la qualité de l'environnement, le bien-être des générations futures, etc.

Corollaires de cette finalité, les méthodes de l'économie humaine ne peuvent que s'écarter de l'économisme et du scientisme de l'économie mathématique néoclassique qui a joué un rôle central au xx^e siècle. L'économie humaine est l'économie d'un *homme complet* (dont l'individu maximisateur de valeurs marchandes sous contrainte n'est qu'une caricature), d'un homme qui inscrit son action dans le temps (et donc l'histoire), sur un territoire, dans un environnement familial, social, culturel et politique ; l'économie d'un homme animé par des valeurs et qui ne résout pas tout par le calcul ou l'échange, mais aussi par l'habitude, le don, la coopération, les règles morales, les conventions sociales, le droit, les institutions politiques, etc.

L'économie humaine est donc une économie historique, politique, sociale et écologique. Elle ne dédaigne pas l'usage des mathématiques comme un langage utile à la rigueur d'un raisonnement, mais refuse de cantonner son discours aux seuls cas où ce langage est possible. Au lieu d'évacuer la complexité des sociétés humaines (qui ne se met pas toujours en équations), l'économie humaine s'efforce de tenir un discours rigoureux intégrant la complexité, elle préfère la pertinence à la formalisation, elle revendique le statut de *science humaine*, parmi les autres sciences humaines, et tourne le dos à la prétention stérile d'énoncer des lois de la nature à l'instar des sciences physiques.

Le projet de l'économie humaine est un projet ancien, tant il est vrai que nombre des fondateurs de la science économique ont pensé celle-ci comme une science historique, une science sociale, une science morale ou encore psychologique. Mais ce projet est aussi un projet contemporain qui constitue le dénominateur commun de bien des approches (post-keynésiens, institutionnalistes, régulation, socioéconomie, etc.) et de nombreuses recherches (en économie du développement, de l'environnement, de la santé, des institutions ; en économie sociale, etc.).

Nous nous proposons d'accueillir ici les essais, les travaux théoriques ou descriptifs, de tous ceux qui, économistes ou non, partagent cette ambition d'une économie vraiment utile à l'homme.

Jacques Généreux

ISBN 2-02-082743-3

© ÉDITIONS DU SEUIL, AVRIL 2006

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

Introduction

En avril 2004, M. Dupont (ni plombier ni polonais) repère une fuite sous le lavabo de sa salle de bains. Rien de grave : il lui faut simplement une clé plate pour revisser sa robinetterie. Mais M. Dupont n'est pas bricoleur ; il ne dispose pas de l'outil adapté. Il se rend donc dans son magasin de bricolage favori pour en faire l'acquisition. Dans le rayon, il hésite : le prix des clés plates varie du simple au double, entre un modèle premier prix et une clé de marque Facom. Il se renseigne : l'employé du magasin lui indique que la qualité d'une clé Facom est incomparable, mais que, compte tenu du faible penchant de M. Dupont pour le bricolage, une clé premier prix pourrait suffire. Tout dépend bien sûr de l'investissement qu'il souhaite réaliser. Le prix de la clé ne pèse certes pas lourd dans son budget, mais entre les traites pour son logement, le remboursement de sa voiture, les dépenses croissantes pour ses enfants... et la faible évolution de son salaire depuis quelque temps déjà, M. Dupont se dit qu'il n'y a pas de petites économies : il opte finalement pour la clé premier prix...

En mai 2004, l'entreprise Facom annonce la fermeture de son site de production implanté depuis 1955 à Villeneuve-le-Roi dans le Val-de-Marne, site qui compte 203 emplois, pour se fournir désormais à l'étranger, à Taïwan. Le président-

directeur général de Facom présente la fermeture de l'usine de Villeneuve-le-Roi comme la conséquence de sa position sur le secteur du produit le plus banal et donc le plus exposé à la concurrence, celui des clés plates – baisse du chiffre d'affaires de 10 à 12 % par an –, et de ses coûts de production propres – l'usine perd 3 millions d'euros chaque année... M. Dupont, sans même le savoir, a été « acteur » d'une délocalisation...

L'actualité des délocalisations

L'exemple de Facom est loin d'être isolé. Sans prétendre aucunement à l'exhaustivité, le tableau ci-dessous recense quelques exemples de délocalisations d'établissements implantés initialement en France et dont la presse s'est fait l'écho.

TABLEAU I. **Quelques exemples récents de délocalisations**

<i>Entreprise</i>	<i>Origine</i>	<i>Destination</i>	<i>Nombre d'emplois</i>
ST Microelectronics	Rennes	Singapour	400
Snappon	Eure-et-Loir	République tchèque	225
Vishay	Haut-Rhin	Hongrie	292
Facom	Val-de-Marne	Taiwan	203
Thomson	Côte-d'Or	Chine	400
Salomon	Annecy	Roumanie	360
Timing	Montrouge	Maroc	210

Les destinations privilégiées par les entreprises sont, d'une part, les nouveaux pays industrialisés (NPI), comme Singapour, Taïwan ou la Chine, et, d'autre part, les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), comme la République tchèque, la Hongrie ou la Roumanie. Si l'on en croit le discours le plus souvent relayé par les médias, l'explication d'un tel phénomène est évidente : ces pays disposent d'une main-d'œuvre dont le coût est 5, 10, 20, voire 40 fois inférieur à celui pratiqué dans un pays comme la France, un chef d'entreprise rationnel n'aurait donc d'autre choix que d'aller s'y implanter... Implication immédiate en termes de politique économique : soit on parvient à faire pression à la baisse sur les salaires en France – en revenant sur les 35 heures, en facilitant les licenciements, en réduisant les charges qui pèsent sur les entreprises, etc. –, soit on va assister à la désindustrialisation de la France.

Discours peu éloigné, au final, de ce qu'a pu affirmer Serge Dassault, le matin du 10 décembre 2004, sur les ondes de France Inter : « On ne vit pas seul, on vit dans un monde, on a la concurrence nationale, on a les Chinois. Les Chinois vont gagner la bataille économique, on va devenir un pays sous-développé [...]. Aujourd'hui les entreprises françaises, ça c'est la vérité, elles ne peuvent plus produire en France, ça coûte trop cher, elles sont empoisonnées par les syndicats [...] qui bloquent tout. Bon, donc elles fabriquent ailleurs. Où ? À l'étranger. » Et d'insister : « Aujourd'hui la rigidité de l'emploi est en train de casser toute l'économie française. Parce que si on n'a pas la flexibilité, si l'entreprise ne peut pas débaucher lorsqu'elle n'a plus de travail pour l'ensemble de son personnel, elle fait faillite, elle n'embauche plus. »

Bref, en poussant cette logique jusqu'au bout, il n'y aura à

terme plus d'emplois en France, où s'il en reste, il s'agira d'emplois mal payés aux conditions de travail dégradées...

L'argument semble solide : le travail coûte trop cher, l'activité s'enfuit. Il est pourtant contestable, sinon comment expliquer que certaines entreprises étrangères – et nous verrons qu'elles sont nombreuses ! – continuent à investir en France, comme Toyota à Valenciennes, par exemple ? Faut-il supposer que les responsables de ces entreprises sont irrationnels ? Nous ne retiendrons pas cette hypothèse : nous proposons plutôt de mener une analyse approfondie des phénomènes de délocalisation, pour en identifier *l'ensemble* des déterminants. Il apparaîtra alors rapidement que la question de la réduction du coût du travail n'est ni l'unique problème, ni même le problème prioritaire, qu'il convient de traiter... Mais avant de rentrer dans le vif du sujet, revenons sur le terme même de délocalisation.

Qu'est-ce qu'une délocalisation ?

Nous définirons la délocalisation comme la fermeture (éventuellement progressive) d'une unité de production implantée sur un territoire, accompagnée de sa réouverture sur un autre territoire. Dans la plupart des rapports récents, ce n'est pas cette définition qui est retenue : les auteurs procèdent à une triple restriction qui oriente de manière contestable, nous semble-t-il, à la fois les analyses produites et la mesure de l'ampleur du phénomène.

Première restriction : la Mission interministérielle sur les mutations économiques (MIME) distingue la délocalisation, définie comme le déplacement d'une activité économique existante vers l'étranger dont la production est ensuite

importée en France, et la relocalisation, qui consiste dans le déplacement d'un site de production à l'étranger afin de se rapprocher d'un nouveau marché et de vendre sa production sur place. Drumetz (2004), dans une étude de la Banque de France, retient une distinction similaire, en considérant qu'il n'y a pas délocalisation si l'objectif est de faciliter l'accès à de nouveaux marchés (elle parle alors d'investissements « horizontaux » ou *market seeking*), seules les migrations d'activités du territoire national vers l'étranger pour tirer parti des écarts nationaux de coût de production sont comptabilisées dans les délocalisations (investissements « verticaux » ou *efficiency seeking*). Fontagné et Lorenzi (2005), enfin, dans un rapport pour le Conseil d'analyse économique, retiennent une acception proche : une délocalisation serait définie comme « la fermeture d'une unité de production en France, suivie de sa réouverture à l'étranger, en vue de réimporter sur le territoire national les biens produits à moindre coût, et/ou de continuer à fournir les marchés d'exportation à partir de cette nouvelle implantation » (p. 12). Il faudrait donc, pour pouvoir parler de délocalisation, qu'il y ait « déménagement » de l'activité sans modification de la géographie de la demande desservie.

En procédant de la sorte, on confond le phénomène de délocalisation en tant que tel et l'objectif visé à travers la délocalisation : à partir du moment où l'on ferme une unité de production dans un pays pour la rouvrir à l'étranger, on a affaire à une délocalisation. Les objectifs peuvent ensuite être variés : de manière générale, il peut s'agir, effectivement, soit de mieux répondre à l'évolution de la demande, soit d'améliorer l'efficacité du processus productif. La distinction entre délocalisation et relocalisation, ou entre investissement horizontal et investissement vertical, apparaît

donc contestable, même si elle se justifie dans un second temps, mais dans un second temps seulement, pour mieux analyser le phénomène d'ensemble.

La deuxième restriction à laquelle conduit aussi cette définition consiste à distinguer délocalisation et externalisation. Dans le premier cas, l'entreprise ferme une unité de production en France pour la réimplanter à l'étranger. Dans l'autre cas, elle ferme l'unité de production et fait appel à un fournisseur étranger avec lequel elle signera, par exemple, un contrat de sous-traitance. Cette distinction est tout à fait fondamentale car elle renvoie en fait aux deux options de base qui s'offrent à toute entreprise : soit elle continue de produire en interne le bien considéré, soit elle décide de passer par le marché.

Cependant, puisque justement produire en interne ou passer par le marché sont les deux termes de l'alternative, on ne peut en produire une analyse séparée : il convient plutôt de se demander quels sont les déterminants de ce choix. Dit autrement, le problème des délocalisations n'est qu'un sous-ensemble du phénomène plus général de la réorganisation des activités économiques auquel on assiste actuellement ; c'est donc à ce dernier problème qu'il convient de se confronter, en répondant notamment aux questions suivantes : pourquoi une entreprise donnée décide-t-elle de s'engager dans la fabrication de l'ensemble des composants d'un bien ou, au contraire, préfère-t-elle se concentrer sur un sous-ensemble des étapes ? Comment assure-t-elle la coordination entre les différentes étapes du processus ainsi séparées ? Quel type de relation met-elle en place avec ses partenaires éventuels ? Quels sont les liens entre ces choix de spécialisation et de coordination, et les modes de localisation des activités ? Ce n'est plus seulement le phénomène de délocalisa-

tion qu'il faut étudier, mais l'ensemble des stratégies de production, d'organisation et de localisation des firmes.

La troisième et dernière restriction que nous avons observée dans toutes les définitions recensées tient au fait que l'on considère qu'une délocalisation n'a de sens qu'à l'échelle internationale. Ainsi, la fermeture d'un établissement en Poitou-Charentes et sa réouverture en Alsace n'est pas considérée comme une délocalisation¹. Cela s'explique par le fait que l'on a « naturellement » tendance à raisonner dans un cadre international : d'un côté, l'État-nation reste encore, sur de nombreux points, l'espace politique de référence ; d'un autre côté, les délocalisations témoignent du fait que l'espace économique est d'emblée mondial, tout au moins transnational ; les observateurs sont donc enclins à se focaliser sur cette déconnexion croissante entre espace économique et espace politique, pour (re)poser la question de l'intervention de l'État, des modalités de l'intervention et de son efficacité.

Une telle simplification est dans une certaine mesure légitime, puisqu'elle vise à identifier les éventuelles politiques macro-économiques susceptibles d'être initiées par l'État. Par exemple : faut-il peser à la baisse sur les salaires ? Comment harmoniser la fiscalité à l'échelle européenne ? Quelle politique d'innovation, de formation et de recherche ? Elle occulte cependant le fait que toutes les régions françaises² ne sont pas affectées de la même manière par la réorganisation des activités économiques. Certains territoires bénéfi-

1. Dans cette perspective, il y aurait donc un moyen très simple de supprimer toutes les délocalisations en Europe : il suffirait de faire de l'Union européenne l'État-nation de tous les citoyens qui la composent !

2. Région étant entendu au sens de territoire infranational : il peut s'agir d'une région administrative, d'un département, d'une agglomération...

cient de cette réorganisation, d'autres en pâtissent. De ce fait, les disparités spatiales qui se creusent sont aussi, et peut-être surtout, des disparités entre territoires infranationaux, voire à l'intérieur même des agglomérations (la ségrégation urbaine n'est pas sans lien avec les nouvelles formes d'organisation et de localisation des activités). L'action publique ne peut donc pas se dérouler seulement à l'échelon national ou international, il convient aussi de s'interroger sur les politiques d'aménagement du territoire et de développement économique local.

Dernier écueil, mais non des moindres : les analyses que nous avons recensées considèrent que les délocalisations – nous dirons maintenant, plus généralement, la réorganisation des activités – sont initiées par des entreprises cherchant à accroître leur efficacité productive. D'une certaine manière, on assimile l'entreprise à un acteur rationnel doté d'un objectif unique d'optimisation de sa position concurrentielle. Or, l'entreprise est une entité collective, composée de catégories d'acteurs aux objectifs souvent divergents. Il s'avère notamment que la plupart des entreprises qui pèsent dans l'économie sont marquées par une dissociation plus ou moins forte entre les actionnaires, propriétaires du capital social de l'entreprise, et les dirigeants, qui gèrent l'entreprise au quotidien. On peut donc légitimement s'interroger sur les objectifs et les rapports de force entre ces deux ensembles d'acteurs, autrement dit poser la question de la gouvernance d'entreprise, pour identifier ensuite les relations éventuelles entre les modes de gouvernance et les modes d'organisation et de localisation des activités.

Le processus de réorganisation des activités

L'attention quasi obsessionnelle que l'on porte actuellement en France sur les délocalisations s'explique par le rôle qu'on leur attribue dans le processus de création de richesses (croissance économique faible) et surtout dans le processus de création d'emplois (niveau du chômage). Le travail sur la définition du terme de délocalisation montre cependant que l'on ne peut comprendre ce phénomène si on ne le réinscrit pas dans un processus plus général de réorganisation de l'ensemble des activités à l'échelle mondiale. Plus encore, les statistiques que nous présenterons dans le premier chapitre montrent que l'importance des délocalisations *vers les pays en développement* est largement à relativiser. Ce qui ne signifie pas qu'il n'y a pas de problème de croissance et d'emploi, mais que l'origine du problème, pour une large part, se trouve ailleurs.

L'objectif de cet ouvrage n'est donc pas de traiter uniquement des cas de délocalisations : il s'agit plus généralement d'analyser les nouvelles géographies du capitalisme, en s'interrogeant sur les objectifs que s'assignent les entreprises, qui sont au cœur du processus, et sur les moyens qu'elles mettent en œuvre pour parvenir à leurs fins, en identifiant les effets induits par la réorganisation des activités sur la croissance et l'emploi, et en dégagant de l'analyse des implications en termes de politique économique. Dans cette perspective, nous proposons d'opérer de la façon suivante.

Le premier chapitre de l'ouvrage a vocation à présenter la pièce qui se déroule sous nos yeux. Il s'agira d'abord de planter le décor. La réorganisation des activités s'inscrit en effet dans un processus d'approfondissement de la mondial-

sation (qu'elle contribue d'ailleurs à renforcer), processus dont nous identifierons les différentes couches : accroissement des échanges internationaux de biens et de services (qui se traduisent par des flux d'importations et d'exportations) ; mobilité accrue des ressources productives, en travail (migrations internationales) et surtout en capital (flux d'investissements directs à l'étranger) ; développement d'accords internationaux de coopération (sous-traitance, accords de licence...) ; globalisation financière (flux d'investissements de portefeuille). L'analyse des statistiques disponibles montrera notamment que l'approfondissement de la mondialisation est bien loin de se traduire par un « déménagement » des activités des pays développés vers les pays en développement, il conduit plutôt au renforcement de la domination des premiers. Il conviendra ensuite de présenter l'acteur principal de la pièce, à savoir la firme transnationale. Une brève histoire de la transnationalisation des firmes de l'après-guerre à nos jours permettra d'en identifier les différentes figures, qualifiées respectivement de firme primaire, de firme multidomestique, de firme multinationale puis, dernier avatar aujourd'hui dominant, de firme globale. En guise de prologue, nous montrerons que ce processus de transnationalisation des firmes est le produit du mode d'organisation dominant de la période des Trente Glorieuses, le fordisme : les contradictions internes du fordisme ont conduit à l'émergence des premières formes de transnationalisation qui, en retour, ont accéléré sa crise et nous ont fait entrer progressivement dans la période de l'après-fordisme. Nous présenterons enfin l'intrigue de la pièce : compte tenu de cette crise et des nouvelles contraintes qui pèsent sur les entreprises, quelles sont les stratégies que ces dernières peuvent déployer ? Nous distinguerons deux grandes lignes straté-

giques, qui, dans les faits, se trouvent souvent mêlées : les stratégies de flexibilité/coût, d'une part, les stratégies de flexibilité/différenciation, d'autre part.

Les trois chapitres suivants mettent en mouvement les acteurs sur la scène, en présentant les moyens de la stratégie à la disposition des firmes, en termes de production, d'organisation et de localisation des activités. Ils montrent que la réorganisation à l'œuvre peut être lue comme le produit d'une triple dictature.

Le chapitre 2, d'abord, analyse la dictature des coûts. Ce chapitre commence par l'analyse du coût du travail, « coupable idéal » si l'on s'en tient aux discours les plus médiatisés. Nous montrerons que l'analyse qui en est faite, lorsqu'elle se réduit, comme c'est souvent le cas, à une comparaison des salaires horaires, est largement insuffisante : il convient de lui substituer une analyse de l'ensemble des coûts de production supportés par l'entreprise, ce qui suppose notamment d'introduire les différentiels de productivité. Mais même cette analyse est insuffisante : si l'on montre que produire un composant en République tchèque est moins coûteux qu'en France, rien n'est dit sur la façon d'organiser le processus d'ensemble : faut-il faire appel à un fournisseur indépendant ? Prendre une partie de son capital social ? Procéder à un investissement direct à l'étranger pour contrôler entièrement la nouvelle entité ? Pour répondre à cette question, il convient d'intégrer, au-delà des coûts de production, les coûts de coordination du processus. De cette analyse complète, nous déduirons une première géographie du capitalisme en termes de coûts, que l'on ne peut réduire à une géographie du coût de la main-d'œuvre. Il en ressort que la stratégie de flexibilité/coût n'est pas perdue d'avance pour un pays comme la France.

Le chapitre 3 s'attaque ensuite à la dictature financière. Nous l'avons dit, les entreprises aujourd'hui dominantes en termes de création de richesses et d'emplois sont les sociétés de capitaux, qui sont marquées par la dissociation entre la propriété de l'entreprise, qui relève des actionnaires, et la gestion au quotidien de l'entreprise, confiée aux dirigeants. Tout le débat sur la gouvernance d'entreprise vise à identifier les moyens de réduire les problèmes consécutifs à la divergence d'intérêts et aux déséquilibres dans les rapports de force entre ces deux catégories d'acteurs. Pour certains, le pouvoir de l'information dont disposent les dirigeants leur permettrait de poursuivre leurs propres objectifs, au détriment de ceux des actionnaires – cela expliquant les scandales financiers autour d'Enron, de Vivendi, de Parmalat, etc. Le «coupable idéal» ne serait plus le coût du travail, mais le patron voyou. Pour d'autres, le pouvoir croissant des actionnaires sur les marchés financiers leur permettrait au contraire d'imposer aux dirigeants leurs objectifs de rentabilité financière à court terme. En présentant les termes de ce débat, nous montrerons que tout un ensemble d'éléments convergents accreditent plutôt la deuxième thèse. On ne peut alors s'empêcher d'en déduire que certaines des délocalisations observées relèveraient moins d'un souci d'accroissement de l'efficacité économique, comme le présupposent la plupart des rapports sur le sujet, que des comportements (parfois collectivement irrationnels) observés sur les marchés financiers. Nous prendrons ensuite un peu de distance vis-à-vis de ces positions, qui supposent un peu vite que toutes les entreprises seraient inexorablement conduites à adopter une gouvernance actionnariale à l'anglo-saxonne. Or, il s'avère que persiste une diversité des modes de gouvernance – actionnariale, certes, mais aussi managériale,

familiale, mutualiste, coopérative – qui conduit à des comportements et à des performances nettement différenciés : nous verrons par exemple que les entreprises familiales, considérées souvent comme un archaïsme du capitalisme du dix-neuvième siècle, développent des comportements spécifiques leur permettant d’obtenir des performances économiques significativement supérieures aux entreprises actionnariales. La dictature financière n’épuise donc pas le problème des délocalisations. Nous montrerons également que l’idée selon laquelle les entreprises seraient pilotées par des investisseurs apatrides est largement à relativiser : il existe clairement une géographie des relations financières, au sein de laquelle les relations nationales et infranationales pèsent de tout leur poids.

Le chapitre 4 présente la dictature des compétences. Il s’agit, dans ce chapitre, de se concentrer sur un autre moteur – et sans doute le moteur essentiel – du processus de réorganisation des activités. La dictature des compétences, en effet, loin de se traduire par le déménagement des activités vers les pays en développement, conduit à la concentration des activités dans les pays développés, voire à des phénomènes de relocalisation d’activités préalablement délocalisées. Tout l’enjeu est dès lors d’identifier le positionnement des entreprises françaises au sein de cette dictature et de s’interroger sur les moyens de l’améliorer. Pour cela, nous commencerons par l’analyse de la technologie : le salut d’un pays comme la France passerait par un renforcement de la spécialisation dans les secteurs de haute technologie, qui supposerait la mise en œuvre, par l’État, en collaboration avec de grandes entreprises innovantes, de politiques ambitieuses de recherche et de formation. Cette stratégie, bien que globalement recevable, repose sur une conceptualisation

restrictive de l'innovation, qui tend à occulter le rôle des petites et moyennes entreprises et à minorer les possibilités de développement, y compris en France, de secteurs de faible technologie. Nous proposerons donc une conceptualisation alternative du processus d'innovation mieux à même de saisir sa complexité et d'identifier les conditions de la réussite des stratégies de différenciation des firmes. Nous montrerons ensuite que ces stratégies conduisent à des choix de localisation qui ne dépendent plus de la géographie des coûts, mais de la géographie des compétences, ce qui profite largement aux pays développés, ou, plus précisément encore, à certains territoires infranationaux, de taille relativement réduite, des pays développés, véritables grappes de compétences complémentaires.

Le chapitre 5 s'intéresse aux implications de cette triple dictature. Nous montrerons d'abord que les trois dictatures et leurs géographies n'œuvrent pas de manière séparée, mais sont imbriquées de différentes façons. Cette imbrication produit une *économie de petits mondes*, qui permet certes le développement d'îlots de croissance reliés entre eux – certains dans les pays développés, d'autres dans les NPI, d'autres encore dans les PECO –, mais qui conduit, dans le même temps, au creusement des inégalités inter- et infraterritoriales. Implications sur les structures industrielles, ensuite : alors que le fordisme reposait sur des oligopoles d'envergure nationale verticalement intégrés, l'après-fordisme se caractérise par l'émergence d'oligopoles mondiaux en réseau. Que peuvent faire, alors, les États-nations contre d'éventuels comportements anticoncurrentiels de ces firmes qui traversent leurs frontières ? Du point de vue du travail et de l'emploi, encore, et peut-être surtout, la mise en concurrence des territoires favorise, pour l'essentiel, les détenteurs

de capital – capital financier, capital productif et capital humain – et pénalise les salariés peu ou pas qualifiés : quelles stratégies peut-on mettre en place pour réduire les problèmes auxquels sont confrontés ces derniers ?

Le dernier chapitre s'interroge sur les réponses qu'apportent (ou plutôt que devraient apporter) les politiques pour saisir les opportunités et/ou répondre aux problèmes engendrés par le processus de réorganisation des activités. Nous montrerons les limites des politiques actuelles de compétitivité, qui sont censées assurer à la France un positionnement favorable dans la dynamique du capitalisme et qui procèdent, de plus en plus souvent, par emprunt de certains éléments de modèles prétendument supérieurs – américain, britannique, danois, néerlandais... – selon les politiques, les périodes ou l'humeur du jour... Nous développerons alors une analyse alternative en termes de complémentarités institutionnelles, qui permet d'affirmer que si la dynamique du capitalisme est contraignante, les façons de répondre à la contrainte sont plurielles : il n'y a pas de « modèle » économique supérieur, il n'existe aucun déterminisme économique ; c'est donc aux politiques de proposer des solutions alternatives pour s'adapter aux mutations, et aux citoyens de trancher entre les alternatives qui leur sont (ou devraient leur être) proposées.

DANS LA MÊME COLLECTION

Les Systèmes de santé
Analyse et évaluation comparée dans les grands pays industriels
par Denis-Clair Lambert

Les Impasses de la modernité
Critique de la marchandisation du monde
par Christian Comeliau

Le Commerce des promesses
Petit traité sur la finance moderne
par Pierre-Noël Giraud

Vers une démocratie générale
Une démocratie directe, économique, écologique et sociale
par Takis Fotopoulos

Éco-économie
Une autre croissance est possible, écologique et durable
par Lester R. Brown

Les Métamorphoses du monde
Sociologie de la mondialisation
par Dominique Martin, Jean-Luc Metzger et Philippe Pierre

La Chaîne invisible
Travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire
par Jean-Pierre Durand

L'Invention du marché
Une histoire économique de la mondialisation
par Philippe Norel
*avec la collaboration de Claire Aslangul, Olivier Bouba-Olga,
Paloma Moreno et Carina Van Vliet*