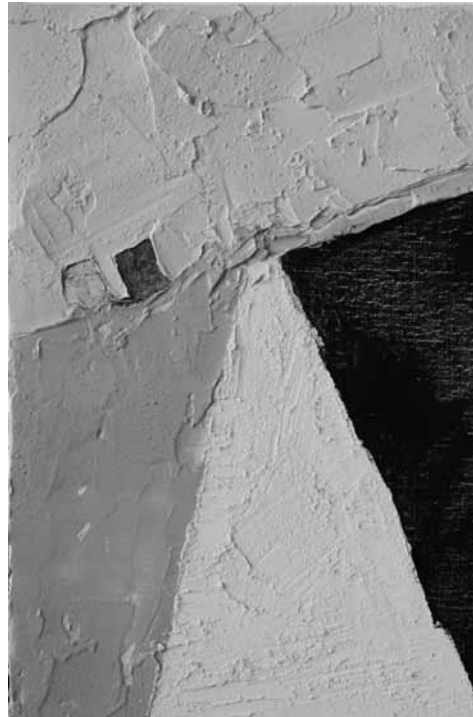


# Les dossiers d'Économie et Politique :

## Industrie et luttes



L'industrie est au cœur d'une grande bataille politique et idéologique autant qu'économique et sociale. L'explosion de la crise financière de 2008 a mené aux politiques dites de sauvetage des banques, à la fuite en avant dans les politiques d'austérité imposées aux peuples en France et en Europe. Tandis que les gestions d'entreprises se sont de plus en plus tournées vers la rentabilité financière au détriment de l'emploi, des salaires et de l'industrie. Cela a amplifié la « désindustrialisation », le chômage, la précarité, l'insuffisance des salaires et de la formation, la faiblesse rémanente de la croissance.

Au pouvoir, la droite a alors voulu faire croire, un temps, à un réengagement de l'État au service d'un développement industriel. Mais sans peser sur les logiques de rentabilité financière des entreprises. Ce « réengagement » s'est alors liquéfié face aux contraintes d'un euro et d'une orientation de la BCE au service de la domination des marchés financiers. Il s'est traduit dans les faits par un soutien sans faille aux stratégies patronales de « compétitivité » par la réduction du coût du travail et par un poids grandissant du coût du capital et des prélèvements financiers du capital. Alors que, dans le même temps, la pression s'accroissait pour réduire les prélèvements sociaux et la dépense publique et sociale.

Une orientation que les gouvernements socialistes successifs reprennent à leur compte depuis 2012, et accélèrent aujourd'hui. Alors même qu'ils avaient affiché l'ambition d'un redressement productif et prétendaient se doter d'une institution financière nouvelle au service des entreprises, la BPI, mais dont le périmètre d'intervention excluait les « canards boiteux ». Tous les désastres sur l'emploi et l'industrie, avec la dégradation de notre commerce extérieur, se sont dès lors amplifiés.

Au total, jamais l'industrie française n'aura été autant mise en difficulté par ces politiques économiques de soutien aux gestions financières des entreprises et aux marchés financiers appuyés par une BCE et un euro au service de leur domination.

Dans ce contexte, l'ambition du PCF de lancer une grande convention nationale pour une nouvelle industrialisation prend toute son importance. À la fois pour poser un diagnostic contradictoire à la doxa ambiante culpabilisant les salariés, dont le travail ne serait qu'un coût alors qu'il est au contraire au cœur de la création des richesses, et pour lancer une grande bataille visant à réduire le coût du capital et ouvrir une politique d'expansion nouvelle appuyée sur le développement de l'industrie, des services publics et des capacités humaines. Il s'agit de travailler à des perspectives de luttes convergentes et rassembleuses sur des axes de transformation sociale susceptibles de forcer la voie d'une alternative politique. C'est ce à quoi veut contribuer ce dossier.

# Pour une nouvelle industrialisation de la France en Europe

Alain Obadia

**La convention que le PCF va tenir les 22 et 23 novembre prochains sur le thème de l'industrie revêt une importance toute particulière dans le contexte économique social et politique actuel. La question de l'industrie oblige en effet à aborder de front plusieurs enjeux de grande ampleur.**

Ces enjeux sont économiques bien sûr. Notre pays va-t-il continuer à s'enliser dans la stagnation voire dans la quasi-récession qui le caractérise depuis 2008 ? Allons-nous stopper enfin la prolifération des opérations financières parasitaires qui spécifient la phase contemporaine du capitalisme et inverser la tendance afin de rendre l'argent utile ? Allons-nous contribuer à transformer les règles actuelles des échanges internationaux qui portent en avant les logiques de régression sociale ?

Ces enjeux sont aussi d'ordre social. Allons-nous lutter enfin contre le cancer du chômage en créant les centaines de milliers d'emplois nécessaires grâce à l'investissement dans les activités répondant aux besoins, grâce à la relance des services publics, grâce au soutien à la demande permettant de surmonter le manque de débouchés actuels ? Allons-nous ainsi créer les conditions d'une transformation du travail répondant aux attentes des salariés tout en permettant une efficacité accrue du fonctionnement des entreprises ? Allons-nous enfin briser la spirale des politiques austéritaires en enclenchant un cercle vertueux de relance permettant de financer les systèmes de protection sociale et en alimentant de ce fait la demande comme l'activité ? Allons-nous nous donner les moyens réels pour intégrer pleinement la dimension écologique à tous les choix structurants ?

Ces enjeux sont également d'ordre politique. Allons-nous ouvrir des perspectives de sortie de crise et de mieux-être ou allons-nous continuer à alimenter la désespérance, la peur de l'avenir et le repli sur soi qui sont tout à la fois le fondement de la résignation ambiante et le terreau de l'expansion de l'extrême droite ?

Dans ce contexte, notre initiative peut, si nous lui donnons la force nécessaire, influencer positivement sur le débat politique.

Notre convention met en avant l'idée qu'une nouvelle industrialisation constitue un enjeu majeur pour la France en Europe.

C'est bien par cet angle-là qu'il faut, à notre sens, attaquer la question.

Il s'agit d'un objectif déterminant de nature à marquer l'ensemble de la vie économique, sociale et politique et non le sous-produit d'une politique favorable aux propriétaires du capital dont on attendrait des contreparties. Par ailleurs, le choix de l'expression « *nouvelle industrialisation* » n'est pas anodin.

Parler de réindustrialisation ou de redressement productif serait inadéquat. Cela laisserait planer l'idée que notre vision consisterait à attendre de la mise en œuvre d'approches anciennes des résultats valides dans le réel d'aujourd'hui.

Plus profondément, nous avons conscience que l'industrie contemporaine est très différente de l'industrie des années 1980 par la nature des technologies développées comme par les organisations du travail et les qualifications.

Enfin, mais ce n'est pas le moins important, les enjeux écologiques doivent désormais être partie intégrante de tout développement industriel.

Ces phénomènes sont si importants que certains auteurs parlent à leur propos de nouveau paradigme industriel.

## S'attaquer aux véritables causes de la désindustrialisation du pays

Depuis plusieurs années, la nécessité de renforcer la capacité industrielle du pays a repris droit de cité. Des États généraux de l'industrie sous N. Sarkozy au discours gouvernemental actuel sur le redressement productif et le produire français, les grandes déclarations ne manquent pas. Mais la réalité des faits démontre que la rhétorique ne suffit pas pour combattre le véritable effondrement industriel que connaît la France.

Le bilan de l'année 2013 établi par le Conseil national de l'industrie est accusateur. 4 736 fermetures d'usines, 61 900 emplois supprimés. Quant à l'investissement productif, il chute de 7 %, ce qui démontre de manière

éloquente ce que signifie l'esprit de « *responsabilité* » du patronat...

Les derniers chiffres de l'Insee marquent clairement que la régression industrielle n'est en rien freinée. Sur un an, de mai 2013 à mai 2014, la production manufacturière diminue de 0,7 %.

Sur une plus longue période, alors que la production industrielle représentait encore 14 % du PIB en 2002, elle n'en constitue plus que 10 % en 2012. En d'autres termes elle chute de plus de 28 % dans la composition de la richesse nationale.

Les données sont comparables en matière d'emploi. 14 % de l'emploi total en 2002, 10,8 % en 2012. Quant au solde de la balance commerciale, il passe dans la même période d'un excédent de 18,2 milliards d'euros à un déficit de 33 milliards.

Face à cette situation le cap de F. Hollande consiste à enfourcher les dogmes du Medef. Le problème principal résiderait dans le manque de compétitivité-coût de l'industrie française.

Le coupable est tout désigné : trop de « *charges* » pèsent sur les entreprises. Sont visées d'abord les « *charges sociales* » mais aussi les « *charges fiscales* » sans oublier un droit du travail trop contraignant qu'il serait urgent d'assouplir. Telle serait la voie pour rétablir les taux de marge et permettre ainsi au patronat d'investir en France dans l'appareil productif.

Ce cahier revendicatif que le Medef répète à l'envie depuis des années est devenu avec le « *pacte de responsabilité* » la feuille de route du gouvernement.

Il comporte bien les trois volets : nouvelles exonérations de cotisations sociales, allègements de la fiscalité des entreprises, « *simplification* » du droit du travail (en fait dégradation des garanties collectives des salariés et nouvelle vague de précarisation de leur situation).

Sur ce dernier point, l'offensive contre les « *seuils sociaux* » déclenchée par le ministre du Travail est illustrative. C'est un rideau de fumée. Car derrière les

seuils, ce qui est, de fait, en cause c'est la réalité des droits sociaux qu'ils déclenchent.

Ce pacte vient s'ajouter aux dispositions déjà prises l'an dernier avec le crédit d'impôt compétitivité et la transposition législative du pitoyable accord interprofessionnel du 11 janvier 2013.

Le pacte de responsabilité devrait se traduire d'ici 2017 par plus de 50 milliards d'euros supplémentaires qui seront ponctionnés des revenus du travail vers les revenus du capital.

Cette logique, portée à un niveau inédit, a pourtant déjà fait la démonstration de son inefficacité totale en matière de créations d'emplois malgré les centaines de milliards d'euros d'exonérations de cotisations sociales consenties depuis les années 1990.

Qui plus est, son caractère récessif du fait du niveau de diminution des dépenses publiques qu'elle implique rend fort probable un scénario catastrophique pour la croissance du pays et donc pour l'activité productive.

Quant à la fable des contreparties patronales (qui ne figurent désormais même plus dans le discours officiel du Medef), seuls les F. Hollande, M. Valls et leurs ministres font semblant d'y croire. Car les gestionnaires des entreprises utiliseront les profits supplémentaires rendus disponibles pour payer des intérêts aux créanciers, verser des dividendes, racheter leurs propres actions ou encore spéculer.

En réalité, les causes de la désindustrialisation du pays sont bien plus profondes et bien plus structurelles que celles qui nous sont ressassées constamment depuis deux ans.

Elles remontent loin dans le temps. Dès la fin des années 1970, la « *restructuration* » de la sidérurgie, l'abandon de l'industrie textile, le déclin consenti de la machine-outil (qui a empêché la France de rester en lice dans le développement ultérieur de l'industrie des biens d'équipements) ont marqué le démarrage du processus. Derrière cette politique de désertion industrielle, s'exprime la volonté du capital, et notamment



des plus grands groupes, de se désengager de la France pour se redéployer dans la financiarisation mondialisée. Ce mouvement a été soutenu par une bataille idéologique de grande ampleur.

Nous étions paraît-il entrés dans l'ère de la société postindustrielle. L'industrie était vouée à un déclin inéluctable dans les pays développés. Elle devait devenir l'apanage des pays « *en développement* » notamment pour les activités considérées comme banales. Les services devaient prendre le relais dans la création d'activités et d'emplois. C'était incontournable, gravé dans le marbre par les prospectivistes les plus en vue.

Et tous ceux qui s'insurgeaient contre cette vision n'étaient que passésistes indécrottables que l'on regardait avec un mépris non dissimulé.

Progressivement tous les instruments de politique industrielle ont donc été détruits : des prêts bonifiés du FDES pour les investissements publics aux moyens d'intervention du CIRI pour le soutien de l'État à des activités considérées comme stratégiques, jusqu'au ministère de l'Industrie lui-même...

La domination du paradigme libéral à l'échelle de l'Union européenne n'a fait qu'accélérer le processus. La concurrence libre et non faussée érigée en dogme a conduit à bannir toute velléité de politiques industrielles qu'elles soient sectorielles ou plus globale. L'expression « *politique industrielle* » a d'ailleurs été interdite pendant plus de vingt ans dans les instances communautaires. Cette notion y était assimilée à celle de distorsion de concurrence puisque, dans un grand projet industriel, plusieurs entreprises devaient coopérer. Horreur suprême !

Tout juste fut-il concédé que nous devions garder les activités « *nobles* » de recherche et d'ingénierie, les pays émergents se voyant attribuer, dans la nouvelle répartition mondiale du travail, les activités à faible valeur ajoutée grâce à leurs bas coûts de main-d'œuvre.

Le PDG d'un grand groupe français avançait même, dans cette logique, le concept d'entreprise sans usine.

Tout cela a permis de lever un écran de fumée sur l'essentiel : la diminution drastique de l'investissement industriel sur notre territoire, la course à la financiarisation et la réorientation des créations de capacités de production dans une logique de *dumping* social, fiscal et environnemental.

Aujourd'hui, ces arguments ont explosé les uns après les autres.

Les services ne suffisent pas à compenser la perte de substance induite par la désindustrialisation. Pire encore, la démonstration est faite chaque jour que lorsque l'industrie s'effondre de nombreux emplois de services meurent avec elle.

Il est désormais patent que la division mondiale du travail entre les « *têtes pensantes* » que nous devons être et les « *petites mains* » que devaient rester les pays émergents n'est qu'une baliverne. La Chine, le Brésil, l'Inde et bien d'autres nations veulent se développer – et ils ont raison – sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Ils le font avec réussite. Il est d'ailleurs démontré aujourd'hui qu'il est impossible de préserver nos compétences si nous n'avons plus l'expérience de la production. Les savoirs, les savoir-faire et le faire sont inséparables.

L'industrie nous est de surcroît indispensable pour relever les défis de l'emploi et plus encore de l'emploi qualifié. Il est désormais vital d'interrompre la spirale du déclin actuel avec son cortège sinistre de plans « *sociaux* » qui plongent des milliers de salariés et de nombreux bassins d'emplois dans la désespérance. Il est urgent de prendre le chemin d'un nouvel essor de l'industrie créateur de milliers et de milliers d'emplois couplé à un immense effort de formation des jeunes, comme des adultes. Nous avons besoin d'ouvriers de hautes qualifications, de techniciens, d'ingénieurs, de chercheurs, de designers... Ce sont des conditions essentielles pour redonner espoir à notre peuple en ouvrant des perspectives de développement renouvelé.

Il faut enfin souligner qu'aucun des problèmes économiques et sociaux structurels (financement des retraites et de l'assurance maladie, besoin de financement de l'État et des collectivités territoriales, pouvoir d'achat des actifs comme des retraités) ne peut être résolu sans une vigoureuse politique de développement industriel et de l'emploi.

Pour toutes ces raisons, notre pays doit, dans les conditions de la période contemporaine, redevenir une grande nation industrielle. La nouvelle phase d'industrialisation dont nous parlons est donc indispensable pour répondre aux défis auxquels nous sommes confrontés.

### Desserrer le carcan des coûts du capital

Pour que la nouvelle industrialisation réponde à ces problématiques, il est indispensable de desserrer le carcan des coûts du capital qui asphyxient la gestion des entreprises.

Rappelons qu'en 2012 les dividendes et intérêts versés par les entreprises (non financières) aux actionnaires et créanciers représentaient 30 % de leur valeur ajoutée (près de 300 milliards d'euros). C'est pratiquement le double de leurs cotisations sociales (158 milliards) alors que le Medef clame sur tous les tons que ces dernières sont à l'origine de tous les problèmes !

Rappelons également, en nous appuyant sur l'article de Frédéric Boccaro dans le numéro d'*Économie et Politique* de décembre 2013, que sur les 2 800 milliards de coûts totaux des entreprises, les coûts globaux dits du travail représentent 23,9 %, ceux du capital 19,3 %, les 56,8 % restants étant les consommations intermédiaires. Or, les prétendus coûts du travail recouvrent des dépenses nécessaires à la production de richesses nouvelles et, dans le même temps, ils constituent les revenus des salariés du pays c'est-à-dire ce qui permet l'existence de la demande et des débouchés des productions. Rien à voir avec l'alimentation de la sphère spéculative parasitaire par la suraccumulation des capitaux !

La réalité de cette suraccumulation peut être illustrée par la reprise des OPA dont le rachat de la partie énergétique d'Alstom par General Electric est emblématique. De même, l'envolée de la cotation des actifs boursiers fait craindre à de nombreux analystes l'explosion d'une nouvelle bulle spéculative qui relancerait une phase encore plus sévère de la crise.

Il est donc indispensable d'abaisser les coûts du capital par des mesures fiscales (modulation de l'impôt sur les

sociétés plus lourd pour les dividendes, taxation des actifs financiers des entreprises), par la modulation des cotisations sociales de type bonus/malus, par la suppression des exonérations de cotisations sociales remplacées par l'instauration de mécanismes de crédit sélectif, par la relance des services publics.

Il est important d'insister sur cette question tant elle est essentielle pour le développement voire l'émergence des entreprises de haut niveau technologique comme pour la modernisation des entreprises considérées comme obsolètes afin de leur donner des perspectives. (Ce qui se relie à l'enjeu de la sécurité d'emploi ou de formation comme alternative de société face à la flexisécurité prônée par la doxa libérale).

Mais la lutte contre le carcan des coûts du capital n'est pas uniquement de nature macro-économique. Elle doit s'ancrer au quotidien dans la transformation en profondeur des critères de gestion qui président au fonctionnement des entreprises et surdéterminent leurs stratégies.

Contester le taux de rentabilité maximum des capitaux investis comme objectif cardinal de la gestion, se battre pour faire prévaloir de nouveaux critères d'efficacité économique sociale et environnementale, intégrer la préoccupation du long terme pour donner un véritable sens à la notion de durabilité sont autant de combats déterminants afin de favoriser l'émergence du nouveau mode de développement indispensable pour ouvrir d'autres perspectives à l'humanité.

## Un nouveau paradigme industriel en gestation

La nouvelle approche des questions industrielles joue alors un rôle majeur dans cette logique transformatrice. En effet,

- la production utile n'est pas le productivisme d'hier, la réponse aux besoins ne passe pas obligatoirement par l'exacerbation du consumérisme mais par de nouveaux modes de consommation ;
- la production et les services ne doivent pas être considérés comme des univers s'opposant. Bien au contraire, ils sont de plus en plus imbriqués, et dans certains cas inséparables ;
- la croissance des activités productives peut ne pas être synonyme d'épuisement des ressources naturelles et des écosystèmes.

À ces fins, un renouvellement structurel est nécessaire à toutes les étapes de la production :

- Le modèle de l'obsolescence programmée doit être combattu. Les nouveaux impératifs prioritaires doivent devenir ceux de la durabilité, de la qualité et de la modularité (afin d'intégrer les avancées scientifiques et technologiques sans être obligés d'acheter un nouveau produit).
- L'éco-conception doit devenir la règle. Elle consiste à intégrer dès l'amont les préoccupations de gestion économes des matières premières, des matériaux et des ressources naturelles ; le souci de leur substituabilité pour éviter les ruptures écologiques (exemple de la chimie végétale) ; la lutte contre les pollutions de toutes sortes, les économies d'énergie et d'efficacité énergétique ; et bien évidemment la gestion et le recy-

clage des matériaux, des composants et des déchets (avec un objectif anti gaspillage mais également avec la préoccupation de la raréfaction de certaines matières premières), et enfin la création de filières de réparation et de maintenance.

Comme on le voit, le cahier des charges de la nouvelle conception industrielle est exigeant, mais il est désormais impératif. Dans une logique d'« économie circulaire », conçue de manière ouverte (car le cycle ne peut rester fermé sur lui-même au risque de se transformer en spirale de décroissance), il faut développer les mises en réseaux pour organiser la complémentarité des besoins et les coopérations mutuellement profitables, car les déchets des uns peuvent et doivent devenir les matières premières des autres. De même la création d'écosystèmes industriels rapprochant sur un même site ou sur des sites proches des entreprises intégrées à un tel cycle permet de minimiser les contraintes de transports et de créer des synergies en matière énergétique ou dans les consommations de fluides.

L'imbrication croissante de l'industrie et des services est une caractéristique majeure de la période actuelle.

Des fonctions telles que la recherche développement, l'ingénierie, en amont, mais aussi la logistique ou le recyclage en aval sont d'ores et déjà partie intégrante du cycle industriel. Les stratégies d'externalisation – visant notamment à tirer vers le bas les garanties collectives des salariés et à fragiliser l'emploi – ont conduit à classer statistiquement dans les services des fonctions telles que les services informatiques, la maintenance ou le nettoyage précédemment intégrées aux entreprises industrielles.

Mais ce qui est le plus nouveau est l'émergence de « l'économie de la fonctionnalité ». De plus en plus, les produits sont le support matériel de la vente d'un service. Ce dernier devient le moteur essentiel du débouché industriel. Les services du numérique (internet, téléphonie mobile, télévision, applications, etc.) « tirent » l'achat des matériels, l'automobile est de plus en plus adossée au développement de services de mobilité qui deviendront déterminants si le véhicule électrique se développe, etc. Dans ce modèle en expansion la location prend une importance croissante. Notre réflexion ne peut mésestimer ces réalités nouvelles.

Nous vivons l'émergence d'un nouveau modèle productif, d'un nouveau paradigme industriel.

## Une nouvelle politique industrielle ambitieuse

C'est dans ce contexte en mouvement, avec des objectifs ambitieux pour les intérêts du pays et le développement des capacités humaines, que devrait prendre corps la politique industrielle active indispensable pour sortir la France de l'ornière.

Elle devrait être adossée à un renouveau de la réflexion sur le long terme permettant de favoriser la mobilisation des moyens et des intelligences sur un certain nombre d'objectifs considérés tout à la fois comme prioritaires, atteignables et générateurs de développement humain durable (emplois, formation, progrès écologique, etc.).

Pour ce faire des outils publics de prospective et de planification doivent être mis en place dans une

conception rénovée. Ils doivent permettre de réfléchir collectivement aux meilleures stratégies de développement de l'industrie et des services, aux grandes stratégies de recherche, d'équipement, de définition des infrastructures, d'essor des services publics, de politique énergétique. Conçus dans une optique de participation de toutes les composantes de la société impliquées par ces problématiques, ils doivent travailler à l'intégration de l'économique, du social, de l'écologique, du territorial dans les processus de décisions sur lesquels ils doivent déboucher. Ils doivent également articuler en permanence les dimensions nationales européennes et internationales.

Articulés à de nouveaux instruments de financement de l'économie (pôle public du crédit, fonds régionaux et européens, participations publiques dans les grandes entreprises...), ils stimuleraient la définition de politiques publiques de soutien au développement d'initiatives créatrices d'emplois.

Ces dernières devraient tenir compte de l'existence de filières stratégiques pour le devenir du pays ; filières dont le champ est évolutif (une vingtaine de l'aéronautique au *big data* en passant par l'agro-alimentaire, l'automobile, les transports urbains et ferroviaires, la navale, les richesses marines, le bâtiment, l'énergie etc.). Elles devraient également s'appuyer sur l'existence de nœuds technologiques porteurs (biotechnologies, nanotechnologies, nouveaux matériaux, technologies énergétiques, chimie végétale, biomimétisme, production additive improprement désignée sous l'expression imprimantes 3D, etc.).

Insistons sur le fait que la démarche de soutien au développement industriel rénové ne se limite pas à la réanimation d'une vision étatiste. L'État a certes des responsabilités. Mais celles-ci doivent s'exercer dans un processus d'épanouissement démocratique à tous les niveaux : nouveaux pouvoirs des salariés dans les entreprises, capacités de décisions au niveau des territoires (y compris sur les financements et le contrôle de l'utilisation des fonds publics), développement de l'économie sociale et solidaire...

### Un processus d'épanouissement démocratique à tous les niveaux

Les nouveaux pouvoirs des salariés impliquent des mesures très concrètes. On peut citer notamment : l'avis obligatoire du CE ou des représentants du personnel pour les décisions stratégiques, la participation de représentants des salariés dans les conseils d'administration, le droit de veto suspensif des élus du personnel en cas de fermeture ou de délocalisation, et l'obligation pour l'employeur d'examiner les propositions des salariés, le droit de reprise de l'activité par les salariés en coopérative s'ils le souhaitent. Dans une période où les salariés s'interrogent, individuellement et collectivement, sur le sens comme sur la finalité de leur travail, ces nouveaux pouvoirs doivent inclure également des droits d'intervention directe sur la définition de l'organisation du travail et des conditions de travail.

Ces droits nouveaux sont fondés sur un principe majeur. Il est impératif de rompre avec la conception actuelle de l'entreprise réduite à une société d'actionnaires ou de porteurs de parts. C'est ce qu'entérine pourtant l'actuel droit des sociétés. L'entreprise devrait devenir

une communauté humaine créatrice de richesses afin de répondre aux besoins. De fait, elle inclut pleinement les salariés, de même qu'elle ne peut s'abstraire de ses liens avec les territoires. La notion de responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise (RSE) est profondément liée à cette réalité. Ce n'est d'ailleurs pas le fait du hasard si la bataille idéologique du capital tente d'édulcorer par tous les moyens cette notion.

À l'inverse, se battre pour développer de multiples outils de maîtrise sociale des entreprises permet de donner un contenu transformateur à la notion de RSE. Cette bataille doit évidemment être menée au plan national. Elle a, bien sûr, une dimension européenne. Mais elle prend tout son sens et toute son efficacité si elle est ancrée dans les entreprises et tient compte de leurs caractéristiques spécifiques.

Des pôles publics devraient être constitués dans les filières stratégiques pour orienter les politiques d'investissements, de développement et de recherche. Leur forme ne pourrait être identique dans tous les secteurs puisque leur conception et leur organisation doivent coller au plus près de réalités diversifiées (caractéristiques de l'activité concernée, ampleur des participations publiques dans les principales entreprises, nature des liens avec les territoires, insertion dans les processus actuels de mondialisation, etc.). On ne peut, par exemple, raisonner de la même manière pour l'énergie, le ferroviaire, l'aérospatial, l'agro-alimentaire, la pharmacie ou la recherche. La palette des moyens qu'il est possible de mobiliser est vaste, on peut en dresser une liste indicative : nationalisations (tout particulièrement dans les services publics et certains grands secteurs stratégiques), prises de participations décisives, voire majoritaires, *golden share* (action décisive) dans des entreprises sensibles, créations de groupements d'intérêt économique (GIE) permettant aux entreprises de coopérer sur des projets ambitieux, constitution de coopératives par les salariés notamment parmi les PME ou les ETI (entreprises de taille intermédiaire) d'une filière, mobilisation de crédits bonifiés toujours conditionnés à la définition d'objectifs sociaux et environnementaux, etc.

### Une nouvelle conception des échanges mondiaux

La révolution numérique tend à bouleverser la logique-même des échanges, avec le partage possible des « *coûts informationnels* ».

Comme nous le disons depuis des années, nous n'en sommes qu'à ses débuts. Avec l'émergence du *big data* et de la production additive, elle est en train de connaître de nouveaux développements porteurs de nouvelles contradictions.

D'un côté, un nouveau modèle économique est en gestation, qui permettrait de partager les coûts de production de ces informations sur une échelle étendue tout en développant les capacités humaines.

À l'inverse, dans la mondialisation capitaliste et sous la pression des capitaux financiers transnationaux, ce processus est récupéré par les multinationales pour la maîtrise des marchés et la protection de leurs surprofits. En mettant en concurrence les salariés du monde entier et en saccageant l'emploi, elles développent la guerre économique mondiale, tout en accentuant l'insuffi-

sance des débouchés. Elles sont ainsi à l'origine de la crise systémique.

D'où le défi de faire émerger une organisation nouvelle de partages des coûts à l'échelle mondiale, en établissant des coopérations étroites entre entreprises publiques au plan international, et cela dans la perspective de services et biens communs de l'humanité.

C'est dans cette logique d'ensemble que s'intègre l'objectif de relocalisation en coopération des productions. Il n'est pas anodin que cette question marque de plus en plus le débat économique et politique même si, dans la réalité, c'est encore la tendance aux délocalisations qui domine.

Cette approche ouvre des perspectives nouvelles pour un modèle productif rapprochant les lieux de production des lieux de consommation au plus grand bénéfice de la planète, des territoires et des populations concernés.

Si elle concerne les petites productions locales en favorisant les circuits courts pour limiter le poids des intermédiaires, elle est également pertinente pour les grands secteurs économiques. Si nous sommes capables de mener victorieusement la bataille pour la prise en compte des externalités négatives du modèle productif actuel la démonstration de son caractère néfaste peut être faite. Émissions de CO<sub>2</sub> dues aux transports parasites, *dumping* social catastrophique, développement distordu des nouveaux pays producteurs, les dégâts que ce modèle provoque sont gigantesques.

Pas de contresens cependant, la relocalisation doit être conjuguée avec une vision ambitieuse des échanges internationaux pour un co-développement de toute l'humanité. Ils sont bien sûr irremplaçables pour tout ce qui ne peut être produit localement et qui est pourtant considéré comme utile. Mais cela va au-delà. Ils sont un lien entre les différents peuples de la planète. Ils doivent évoluer dans le sens de la coopération et non dans celui des règles actuelles de l'OMC. L'obligation de respecter des clauses sociales et environnementales pour réguler les échanges internationaux irait dans ce sens. Elle serait assortie de grands programmes de coopérations pour que tous les pays puissent se porter au niveau des clauses sociales et environnementales à respecter. Cette question est une revendication majeure du mouvement syndical mondial. Le non-respect de ces clauses devrait entraîner soit une interdiction d'entrée sur le territoire soit l'application d'une taxe anti *dumping*.

## Se battre pour une politique industrielle à l'échelle européenne

La réorientation et la refondation de la construction européenne qui sont au cœur de notre action pourraient permettre à cette dernière de devenir un acteur de dimension pertinente pour développer ce processus tellement nécessaire. Plus largement, l'Europe pourrait devenir un des vecteurs privilégiés du nouvel essor industriel indispensable.

Or, depuis 10 ans, la polarisation s'est accentuée entre l'Allemagne (ainsi que sa zone d'influence privilégiée) et les pays du Sud auxquels la France peut être désormais assimilée. Ce phénomène de polarisation menace l'Europe de désintégration, mine sa légitimité aux yeux des populations et affecte l'efficacité globale du système productif européen.

Il est donc essentiel de changer de logique pour mobiliser l'énergie, la créativité et les moyens des différents pays membres afin de faire converger les efforts pour répondre aux besoins des populations et faire face aux défis qui nous sont posés. Il y a urgence, car l'Europe toute entière risque de décrocher dans de multiples domaines décisifs pour son avenir (c'est notamment le cas dans la recherche et les technologies nouvelles).

Mais le nouvel essor industriel implique une rupture avec les dogmes érigés de la « concurrence libre et non faussée », de la compétitivité par la baisse du coût du travail, de la rentabilité maximale des capitaux et des politiques austéritaires de la BCE qui constituent le socle de l'orientation économique et sociale de l'Union européenne.

La question des grands projets structurants reste plus que jamais d'actualité. Réussir la transition écologique dans une perspective de progrès humain, engager un effort majeur d'équipements pour se doter des réseaux interconnectés indispensables dans des domaines tels que le ferroviaire, le transport d'énergie, les télécommunications, la fibre optique, les nouvelles générations d'internet, le *big data*... sont autant d'objectifs qui répondent à des besoins massifs. Il en va de même en ce qui concerne les projets de motorisation propre des véhicules (notamment les bornes de rechargement rapides).

Face à ces enjeux il est donc vital de mettre enfin en chantier une politique industrielle européenne permettant de définir de grandes priorités en matière de recherche, de stratégies d'investissements, de soutien à des initiatives communes fondées sur une vision de long terme. Il est nécessaire que les firmes européennes puissent coopérer alors qu'aujourd'hui cette démarche est passible de sanctions pour « distorsion de concurrence ». Il est indispensable de refonder les traités aujourd'hui formatés par la logique du libre marché sans entraves.

L'ensemble des analyses et propositions que nous venons d'exposer sont autant d'outils pour l'action. Dans leur cohérence, elles constituent un projet. Mais c'est l'intervention des salariés, l'intervention populaire qui permettront de faire évoluer les rapports de force et de faire progresser la perspective de leur mise en œuvre.

Si cette bataille concerne bien sûr les syndicats, elle revêt une dimension proprement politique qui ne peut, pour l'essentiel, relever de leur fonction.

Les approches que nous défendons ici impliquent une orientation des pouvoirs publics, définissent des politiques économiques, sociales et environnementales, étayent une définition du pouvoir des territoires et impliquent d'instaurer des droits nouveaux pour les salariés. Elles sont également sous-tendues par une vision différente des relations économiques internationales et du rôle que devrait jouer l'Europe.

Dans tous ces domaines, des décisions politiques (législatives, réglementaires ou relevant de traités internationaux) sont indispensables.

Il y a donc besoin d'un PCF à même de porter à la hauteur de ces enjeux la bataille politique dans les entreprises.

La convention du mois de novembre nous fournira l'occasion de revenir sur l'importance de cette question. ■

# Une nouvelle approche des firmes multinationales

Frédéric Boccarda \*

**Analyser les Firmes multinationales (FMN) dans les conditions d'aujourd'hui nécessite de tenir compte de deux originalités fondamentales : la globalisation financière et le contexte technologique nouveau, interprété comme le début d'une véritable révolution technologique informationnelle. Les FMN constituent un objet économique qui devrait compter dans la théorie comme dans la politique économique et dans la statistique. Un objet qui doit être articulé à d'autres champs d'analyse et qui contribue à changer la théorie économique.**

## Un apport central : l'articulation entre champs d'analyse

**L**es FMN sont très généralement séparées du reste de l'analyse économique, il faut avancer vers une analyse plus « intégrée » des FMN, y compris vers des données « intégrées ». Trois axes principaux sont dégagés. En premier lieu intégrer les FMN dans une analyse globale, dite « macro-économique ». En second lieu articuler théorie de la FMN et théorie du commerce extérieur par une nouvelle théorie de la FMN. En troisième lieu intégrer les FMN dans les indicateurs statistiques et la politique économique.

## La combinaison d'une approche empirique et d'une approche théorique

À partir de l'élaboration de données originales sur les entreprises et les groupes multinationaux à base française nous avons réalisé des estimations statistiques originales, portant sur l'ensemble de l'économie française, allant parfois à l'encontre d'idées reçues. Ainsi, derrière l'excédent commercial français, ont été mis en évidence le déficit commercial des entreprises de FMN étrangères ou des entreprises indépendantes et l'excédent des FMN sous contrôle français. L'importance et la nature du poids des activités financières internationales au sein même des FMN non financières ont pu être montrées comme l'écart entre la rentabilité des capitaux étrangers et celle des entreprises résidentes sous-jacentes à ces capitaux. Ce matériau est constitué de données « individuelles » d'entreprises, quasi-exhaustives. Le mouvement part ainsi d'une analyse empirique – avec des idées de fond initiales – pour aller vers une élaboration théorique articulée avec l'analyse statistique, puis revient vers des élaborations nouvelles concernant les indicateurs et le système d'observation.

## Résultats fondamentaux : une nouvelle définition de la FMN et des articulations fondamentales entre champs théoriques

**Les FMN constituent une forme monopoliste (ou oligopolistique) de coproduction internationale**

**et de partage des ressources, par deux moyens principaux et complémentaires : le contrôle financier et les transferts, forme prenant un nouveau développement avec la révolution technologique informationnelle, mais mise en cause aussi par elle.** Comme le remarquait déjà en 1966 et en 1971 le grand spécialiste états-unien des firmes multinationales, Raymond Vernon, dont l'apport original a été refoulé : « pour connaître les conséquences économiques de l'investissement direct à l'étranger [qui constitue un support et un vecteur fondamental de l'armature des FMN et de leur développement] nous devons étudier la nature du transfert de ressources déjà en jeu ». La filiale à l'étranger est à la fois « cessionnaire » et « mobilisatrice de ressources » et pour lui, à juste titre, le transfert de ressources ne « peut être mesuré de la même manière qu'un portefeuille d'investissement ». Et peut-être surtout, ces « imperfections, disait-il, [...] méritent de passer du statut de notes de bas de page à celui de texte principal de la théorie économique ». La thèse d'une certaine façon développe et systématise certaines de ces analyses.

**La FMN remet en cause la théorie standard du commerce international, dite Heckscher-Ohlin-Samuelson** qui combine les apports de ces trois économistes. En effet, avec les technologies nouvelles, on commence à avoir un facteur de production « global », les résultats des recherches, l'information, et à dépasser la configuration où l'on aurait un facteur de production dans chaque pays. La thèse développe cela d'un point de vue empirique, avec un travail d'estimation sur données individuelles, mais aussi théorique.

**Les FMN remplissent une fonction, objectivement nécessaire (fonction de co-production internationale et de partage des ressources pour la production), mais sous une forme particulière qui tendrait à être sous-optimale pour l'ensemble de l'économie. C'est pourquoi se pose la question de son dépassement, avec tout particulièrement une autre régulation** par les prix du marché et par la rentabilité du capital, comme d'une certaine façon c'est déjà le cas en leur propre sein avec les prix de transfert, mais toujours sous domination de la rentabilité et des prix du marché.



## L'analyse des FMN exige des concepts originaux

### 1. La révolution informationnelle

**La révolution informationnelle débouche, concernant les FMN, sur cette idée d'un facteur global, partagé.** Ce qui caractérise les nouvelles technologies c'est le remplacement de certaines activités du *cerveau* humain par des machines traitant les informations, les transformant, les transmettant. C'est *l'information* qui est au cœur de ces transformations technologiques en cours. Cela s'oppose au principe des technologies hérité de la révolution industrielle et de ses différentes phases. En effet, dans la révolution industrielle on a le remplacement de la *main* de l'homme maniant l'outil par une machine maniant l'outil, la machine-outil. Or une machine est ici ou là (comme aussi un produit matériel), mais pas dans deux endroits à la fois, ou alors il faut en produire une autre, la reproduire et cela a un coût important. Alors qu'une information peut être simultanément ici et là, et a un coût négligeable, pour peu bien sûr qu'existent une culture suffisante, voire commune, des connaissances, un réseau. Car la technologie ce ne sont pas seulement des objets comme les ordinateurs c'est aussi une culture. Cette possibilité de **partage** à l'échelle du monde entier est la base du développement *nouveau* des FMN et de FMN nouvelle manière. Ainsi, le coût de mise au point d'une information, qui peut être très élevé, comme des dépenses de R&D pour élaborer des connaissances, peut être étalé sans coût supplémentaire sur une très grande échelle, voire dans le monde entier, comme un coût fixe. Ce qui est une toute nouvelle incitation à baisser les coûts : par le partage le plus large.

Cette nouveauté de la technologie et son lien avec les coûts n'est pas vue par les analyses standard des FMN, ni suffisamment poussée par les analyses hétérodoxes. C'est pourtant le lien avec les coûts, et avec la distinction entre les types de facteurs (travail, capital) qui va permettre de relier l'analyse des FMN à la théorie du commerce international.

Par exemple une formule chimique à la base d'un médicament constitue de l'information mise au point au sein d'une multinationale pharmaceutique donnée. Elle peut immédiatement être partagée dans son réseau de filiales du monde entier, à un coût quasi nul.

**Les activités liées à l'information** (R&D, formation...) deviennent de plus en plus importantes et pourraient tendre à prédominer. Les *capacités humaines* tendent à devenir décisives, comme composante de l'offre et de son efficacité.

**Se développe une nouvelle association/dissociation** entre information - êtres humains - et machines. Ainsi, le passage de la formule du médicament à des spécifications techniques sous forme de programme, permet de les implanter dans les machines qui fabriquent le médicament, qui interprètent, au sens informatique, ces spécifications comme autant d'actes pour produire le médicament. Cela fait écho à l'analyse d'auteurs contemporains comme D. Foray qui insiste sur la plus ou moins forte incorporation dans des personnes ou des matériels.

**Le partage.** L'information ne s'use pas par son utilisation, ce qui est très différent d'un équipement indus-

triel. Et même, *plus une information est partagée plus elle peut se développer*. Par exemple, la maîtrise d'une nouvelle invention permet de faire d'autres découvertes. Ce qui est une logique radicalement différente de celle des produits matériels et qui va bien au-delà de la notion de « *bien public* ».

Cela n'évacue pas du tout les **êtres humains**, mais leur confère un tout autre rôle : élaborer, développer les informations, leur donner un sens, etc. C'est d'ailleurs eux qui élaborent le programme et la formule chimique (par leurs recherches). En ce sens (comme le souligne aussi D. Foray) il y a bien une différence importante entre information et connaissance, mais l'information (et son partage) prend un rôle nouveau et décisif.

Enfin, il faut ajouter que le caractère de plus en plus **décisif des dépenses pour les capacités humaines et la formation** s'oppose au *biais* hérité en faveur des dépenses pour les machines et le capital, donc aussi à la régulation capitaliste par le taux de profit et l'accumulation du capital. La FMN va chercher à monopoliser les informations, et les traiter sous forme de brevets comme des titres financiers, du capital valorisé dans son bilan et à rentabiliser. Ceci pour dégager des surprofits liés à cette monopolisation, au détriment des capacités des territoires et des biens communs. Cela va poser des problèmes de fond. On peut parler de cercles vicieux. La thèse montre notamment comment cette approche peut rejoindre des analyses comme celle de Bhagwati en termes de sous-optimalité issues de l'approche standard.

### 2. La distinction entre transferts et échanges

La notion de transfert, opposée à celle d'échange, est la deuxième concept clé de mon analyse. Elle permet de faire le lien avec la théorie du *commerce* international, dont je montre qu'elle est centrée en réalité sur les seuls *échanges* internationaux, alors que la réalité de la circulation internationale des produits comprend les deux (échanges et transferts). Il s'agit de prendre la notion de transfert à un niveau théorique fondamental et non comme un terme descriptif anodin. On peut ainsi traiter les FMN et leurs caractéristiques comme un élément constitutif de la réalité, et autrement que comme des « *imperfections* » ne méritant que les fameuses « *notes de bas de page* » dont parle Vernon. Celui-ci souligne l'importance du « *transfert* » réalisé, bien qu'il ne voit pas la portée de la distinction entre transferts et échanges pour la théorie économique. En effet, *l'échange* est défini comme la cession d'une marchandise A contre une autre B de valeur équivalente, mais de valeur d'usage différente. Celui qui cède A garde une valeur équivalente, mais perd l'usage de A. En revanche, le transfert peut désigner la cession (au sein d'une FMN) d'une ressource, d'un produit, à une filiale contre une contrepartie monétaire éventuelle. Mais la FMN ne perd pas *l'usage* de cette marchandise, ou plutôt de cette ressource, car elle exerce un contrôle sur la filiale. Il peut même y avoir des transferts sans que la contrepartie monétaire soit calculée pour être un équivalent et même sans déplacement de la ressource. Le commerce doit donc être considéré comme constitué conjointement de transferts et d'échanges. Pour les échanges, on a des prix de marché. Pour les transferts, on peut avoir des prix de transfert, et aussi des transferts financiers sans prix et sans service sous-jacent.

Par une sorte de généralisation, on peut parler aussi de *transferts d'efficacité*. L'efficacité peut être mesurée par le rapport entre la valeur ajoutée et le capital matériel mis en œuvre, VA/C. Les transferts internationaux d'efficacité peuvent désigner les prélèvements sur la valeur ajoutée réalisée dans un pays au profit des capitaux dominants d'un autre pays. Ceci remonte l'efficacité apparente des moyens de production dans le pays et remonte donc l'efficacité effective des capitaux monétaires investis. Cela peut permettre de nouvelles dépenses d'efficacité, ou des gains sur la concurrence, y compris et notamment par le jeu d'une meilleure attractivité des capitaux et de ses effets sur l'équilibre de la balance des paiements, voire des effets induits sur le taux de change, dont peut bénéficier l'ensemble de l'économie.

Derrière les transferts il y a la question des coûts communs, problème fondamental auquel les FMN sont confrontées de façon croissante – et en réalité de très nombreuses firmes. La question de savoir comment valoriser, assumer et imputer un certain nombre de coûts communs, ou partageables, au sein d'un groupe d'entreprises, est une question qui fait l'objet de différents travaux. Ainsi des travaux de gestion portent sur l'étude de différentes méthodes qu'ont les groupes européens pour répartir les « *frais indivis* ». En économie, les travaux théoriques du prix Nobel Stigler montrent qu'il n'y a pas du tout de solution unique pour déterminer l'allocation des coûts lorsqu'il existe des coûts communs à plusieurs produits... Dans ce cas, plus précisément, il dit que « *toute allocation est irrationnelle* ».

Les prix de transfert sont un outil des FMN qui cherchent à répondre à cette question, c'est tout autre chose que de traiter les prix de transfert comme une exception ou comme une imperfection, un écart par rapport à une référence, le « *vrai prix de marché* », qui est une réalité évanescence ou qui n'a parfois pas de sens. C'est une sorte de recherche de dépassement de l'intérieur même du marché ! Ou en tout cas de l'intérieur des FMN marchandes et financiarisées.

### 3. Contrôle et propriété

La distinction entre propriété et contrôle, et la compréhension de leur articulation, permet de décrypter le levier économique majeur des FMN pour réaliser leurs transferts financiers, leurs transferts (ou partage) de ressources informationnelles et ceux d'efficacité.

La détention de capitaux est la base de la constitution des FMN. La détention du capital d'une entreprise, ou d'une partie de ses capitaux, donne (1) des droits de prélèvements sur le profit de cette entreprise et (2) des droits de participation aux décisions, s'exerçant par un vote en Assemblée ordinaire d'actionnaires, avec des droits généralement proportionnels au capital détenu.

Le contrôle, lui, réside en la capacité d'imposer des décisions dans une entreprise donnée. Il définit le périmètre du groupe d'entreprises, ici la FMN.

La FMN est en effet définie d'abord comme un groupe d'entreprises ayant des filiales dans au moins 2 pays différents. Pour simplifier, le contrôle est calculé dans les sources statistiques par la détention de plus de 50 % des droits de vote. Mais dans la réalité on peut contrôler avec beaucoup moins.

Ainsi, la détention par une société A d'une certaine part du capital d'une société B, située dans un autre pays, va permettre le contrôle *direct* de B – passant la plupart du temps par un IDE (investissement direct étranger). La *propriété* permet le *contrôle*, et c'est une chose fondamentale de distinguer et d'articuler les deux, contrairement par exemple à la théorie dite de la séparation (complète), entre contrôle et propriété, énoncée notamment par Jensen et Meckling (c'est-à-dire la séparation entre gestion et financement), contrairement aussi aux travaux qui séparent totalement les investissements directs étrangers (IDE) et les investissements dits de portefeuille (IP), alors qu'il existe une articulation, et parfois un *continuum*, entre eux.

La détention financière, ou *propriété* financière, peut passer par les marchés financiers où circulent et se valorisent les titres, elle est distincte du contrôle *réel* (des décisions de gestion). Mais si réel et financier s'opposent ils s'articulent en même temps. D'autant plus que le contrôle se transmet de société en société et on a donc des contrôles indirects (A contrôle B qui contrôle C, donc A contrôle C), tandis que la détention s'enchaîne par des pourcentages de part d'intérêt. Le maniement de l'articulation entre propriété et contrôle est la base d'une sorte d'effet de levier qui permet de mobiliser indirectement des capacités élargies, au sein des pays, à partir d'une tête de pont qui avance un capital moindre. La société A peut détenir 60 % du capital de B qui détient 60 % du capital de C, et donc A contrôle C, mais A n'avance que  $60\% \times 60\% = 36\%$  du capital de C. A peut ainsi imposer des décisions à C pour faire remonter plus de 36 % de ses profits, *via* notamment des prix de transfert.

C'est ainsi la base pour constituer et faire fonctionner le réseau de filiales de la FMN, base apparemment technique, mais fondamentale. La moindre avance de capital peut d'ailleurs aussi être la base d'un relèvement du taux de profit des capitaux dominants et d'une forme de dévalorisation du capital pour les capitaux minoritaires (ce que mes évaluations statistiques indiquent, dans le travail repris dans la thèse et présenté à un colloque OCDE-FMI à la Banque centrale tchèque).

C'est aussi la base fondamentale pour réaliser les transferts de valeur et le partage de ressources. Dans le réseau de filiales de la FMN, les ressources peuvent être partagées, tandis que la rémunération de ces ressources peut être fixée par la tête de groupe au montant qu'elle souhaite, elle peut déterminer des règles de transferts financiers, ou encore fixer les prix qu'elle veut, ses prix de transferts au lieu d'un prix du marché qui s'observe dans les échanges proprement dits. Les prix de transferts permettent de réaliser des transferts de valeur, et non seulement de faire « *remonter* » la valeur ajoutée vers la tête de groupe, de valoriser les capitaux propres en faisant remonter les profits, mais aussi de localiser une part de ses profits dans des filiales spécifiques, en particulier dans des paradis fiscaux, pays bénéficiant d'une fiscalité favorable, pour les réutiliser encore ailleurs. Ainsi, le couple *contrôle et détention*, correspond au couple *partage et transfert*, et constitue la base d'une dissociation majeure entre **coûts localisés et résultats globalisés**.

### 4. Les ressources et leur mobilisation

La notion de ressources (qu'on retrouve notamment chez Edith Penrose, est entendue comme une sorte de **potentiel** en amont des facteurs de production propre-

ment dits, d'où la nécessité de les mobiliser et la notion de mobilisation (à noter que la notion de *mobilisation* existe aussi chez le marxiste Rudolf Hilferding, avec son analyse du capital financier). La notion de mobilisation fonctionne comme un opérateur permettant une articulation entre les différents éléments de la FMN, ainsi qu'avec son environnement. En particulier, le contrôle du capital permet la mobilisation des ressources internes de toute la FMN. Elles sont en quelque sorte potentiellement globalisées, globalisables, en son sein.

### 5. Analyse systémique de la régulation

Il est nécessaire de replacer l'analyse des FMN dans une approche systémique en termes de régulation, et cela permet d'enrichir les analyses en termes de régulation. Tout particulièrement parce que les différents outils de mobilisation des ressources et de transfert sont indissociables de la globalisation financière, du fonc-

tionnement et des règles du système économique international, des institutions financières, monétaires, commerciales, et de propriété intellectuelle (convertibilité des monnaies, ouverture des comptes financiers des balances des paiements, etc.). En cela on devrait parler d'un « *système des FMN globalisées* », incluant aussi ces institutions et ces règles.

Mais aussi parce que les entreprises, « *unités actives* » pour reprendre le mot de François Perroux, ont une action régulatrice, s'adaptant et se transformant, face aux difficultés de leur régulateur central, la rentabilité, pour relever cette rentabilité en se développant, en se « *multinationalisant* », en transformant leur fonctionnement, mais aussi en transformant les technologies.

On s'appuie enfin sur une **représentation systémique** de l'économie et de l'entreprise : avec une structure, des inputs, des outputs et une opération de transformation typée des inputs en outputs, et une régulation

## Multinationales et industrie : des défis très nouveaux

Frédéric Boccaro

Les Firmes multinationales (FMN) sont au cœur des délocalisations, de la désindustrialisation et des transformations de l'économie française. Leur poids direct est considérable (la moitié de l'emploi des entreprises situées en France), et elles sont très extraverties (plus la moitié de leurs propres emplois sont à l'étranger).

Malgré leur extraversion, la délocalisation en leur sein d'activités industrielles est très loin d'expliquer le recul de l'industrie en France. La notion même « *d'entreprise française* » et d'entreprise industrielle est déstabilisée, avec les deux forces motrices fondamentales que sont la financiarisation et les transformations technologiques actuelles, que nous interprétons comme les débuts d'une révolution informationnelle (par opposition à la révolution industrielle). Ces deux forces motrices agissent sous la pression des exigences de rentabilité et de la crise d'efficacité du capital. On peut en lire certains effets dans les balances des paiements de pays émergents (Chine, Brésil, Tunisie) ou développés (France, États-Unis).

Prendre l'industrie au sérieux exige de prendre les firmes multinationales au sérieux, dans toute leur spécificité et originalité, et de dépasser l'approche traditionnelle héritée de la première moitié du xx<sup>e</sup> siècle (le couple prédation/dépendance auquel répondait le couple nationalisation étatique/indépendance nationale). Cet *aggiornamento* des idées

concerne aussi la théorie économique dite des « *avantages comparatifs* », qui repose sur l'idée de facteurs de production présents à chaque fois dans un seul pays (contrairement aux informations) et que les circulations des produits sont exclusivement des échanges (alors que les transferts prennent un place décisive).

Nous avons en effet des FMN « *nouvelle manière* » : celles de la révolution informationnelle, partageant dans leurs filiales du monde entier les informations (comme la formule chimique d'un médicament). Elles articulent des activités productives localisées (multi-localisées) et une globalisation de leurs résultats et des ressources auxquelles elles ont accès. À cette tension localisation/globalisation correspond la tension entre coûts localisables et coûts globalisables. Globalisation financière et globalisation industrielle apparaissent pour l'essentiel comme deux faces d'un même phénomène. On peut montrer l'existence d'une intrication très forte entre financement, circulation des revenus et gestion industrielle. Elles organisent ainsi à leur profit un nouveau couplage finance/activités réelles, mais aussi services/industrie, voire activités réelles/services publics. Une réponse étroitement nationale se heurte ainsi à la double limite de fond de la financiarisation et du besoin de partage technologique, avec le besoin d'efficacité sociale.

Ces FMN changent la donne de l'industrie mais aussi de la politique économique, exigeant une cohérence alternative nou-

velle. Cela concerne tout particulièrement les critères de gestion et d'action politique, les pouvoirs et les institutions, mais aussi les buts sociaux de l'industrie, avec l'enjeu de développer des biens qui pourraient être communs : depuis la connaissance scientifique jusqu'à la santé, l'énergie, le transport, la culture, l'écologie, etc.

Cela renvoie bien sûr à l'exigence d'autres critères de gestion (coûts, efficacité) et au développement en cours d'indicateurs statistiques (Insee, Eurostat, OCDE, ONU) ainsi qu'à leur territorialisation, avec une double dimension sociale et écologique (notamment le rapport VA/C et la notion de VAdt, valeur ajoutée disponible pour la population d'un territoire).

Mais cela change la vision des institutions publiques concernées par les FMN et l'industrie. Contrairement au centrage exclusif sur les institutions de concurrence internationale sur les échanges de produits (telles l'OMC), cela appelle à des transformations fortes de la politique monétaire, de la régulation des balances des paiements (investissements internationaux, revenus, etc.) ou des institutions qui concernent les brevets et la connaissance, dans le sens d'une nouvelle sélectivité – financière, monétaire et réelle – en faveur de protections et promotions sociales et productives coordonnées entre pays et maîtrisées pour le développement de biens communs. ■

(constituée d'un régulateur, de règles et de réglages) qui repose sur la comparaison du résultat obtenu au résultat attendu.

Et le but du système n'est pas de se maintenir « *en soi* » et « *pour soi* », mais de poursuivre l'opération de transformation, si possible efficacement. Quitte à changer sa structure, qui cependant résiste, voire à changer son opération elle-même.

Ainsi, les résultats de l'activité des entreprises, systèmes réalisant l'opération fondamentale de transformation que constitue la production, conditionnent les nouvelles entrées, à travers la maîtrise des activités financières et des activités réelles.

La **régulation** constitue les corrections apportées par l'entreprise à ses entrées, voire à son opération, le **régulateur** est la norme ou critère qui sert de référence, le **réglage** correspond à la politique économique et aux gestions, et les **règles** sont les règles du marché et plus généralement elles sont liées aux institutions.

Alors que les FMN sont absentes en tant que telles des analyses en termes de régulation, mon analyse permet de les intégrer et en même temps leur confère un rôle spécifique dans la régulation du capitalisme financier contemporain. Il n'est pas seulement régulé par des institutions publiques financières internationales, mais par des firmes productrices au niveau international, participant des transferts financiers et technologiques. Elles constituent en tant que telles des institutions de **réglage** du capitalisme mondialisé. En même temps qu'elles développent les règles du marché pour l'échange des produits, les FMN introduisent de toutes autres **règles** au sein de la circulation mondiale des produits pour leur circulation interne. De plus les interdépendances qu'elles construisent se font sur la base de **régulateurs** spécifiques, dérivés de ceux de rentabilité, mais s'exerçant sur des périmètres particuliers, dans une dialectique forte entre rentabilité globale et rentabilité financière des capitaux les dominant.

Mon analyse de la FMN propose une analyse renouvelée de la régulation internationale, avec en son cœur une régulation entre localisation des activités et globalisations des ressources et résultats.

## Analyses et résultats

### 1. Intégrer les firmes multinationales dans une analyse « globale »

L'analyse usuelle « *macro-économique* » ne prend pas en compte les FMN comme constitutives d'interdépendances économiques entre les pays, même les nombreux auteurs qui ont effectué des travaux sur les FMN (par exemple Krugman ou Mucchielli).

Et cela ne concerne pas seulement l'analyse « *standard* ». Un régulationniste comme M. Aglietta énonce par exemple 4 types d'interdépendances : celles par les flux commerciaux (exportations et importations), celles par les prix sur les marchés financiers, celles par les prix sur les marchés des biens, voire l'intégration monétaire et étatique internationale. Mais pas celle par les liens de contrôle financier transfrontières, entre entreprises, constitués entre pays, et qui deviennent aussi des liens d'activité productive, notamment. C'est-à-dire la constitution des FMN.

Il s'agit pour nous, tout particulièrement avec les FMN, de dépasser la double coupure, erronée, (1) entre économie intérieure et « *extérieure* » (ou nationale et internationale) (2) et entre aspects réels et financiers de l'analyse économique, (3) mais aussi de faire jouer un rôle à la diversité des entreprises et aux oppositions entre elles, avec aussi la cohérence individuelle relative de leur comportement.

Mes travaux antérieurs (repris dans le tome II de la thèse) ont mis à jour toute une série d'oppositions factuelles de situation mais surtout de comportement entre les FMN et les autres entreprises dans le cas de la France, oppositions qui ont un poids macro-économique très important et qui n'avaient pas pour la plupart été établies ou mises en évidence, jusqu'ici. C'est notamment la contribution très différenciée par types d'entreprises à l'évolution de la balance commerciale française ; et en son sein la contribution des FMN étrangères implantées en France à des transferts de VA (c'est ainsi qu'on peut interpréter les soldes commerciaux) en faveur de leur base nationale (excepté le cas des multinationales états-uniennes qui semble plus complexe). Ceci du moins pour les années analysées (1983-1996), qui sont celles d'un redressement du solde commercial de la France, et cela ouvre la voie pour pousser l'analyse sur la période actuelle, en lien avec la chute considérable du solde commercial depuis 2003.

Un autre ensemble de « *faits* » mis en évidence concerne le rôle des activités financières internationales au sein des FMN *non* financières (c'est-à-dire hors BMN (banques multinationales, qui jouent un rôle très spécifique) : au minimum de 20 % à 30 % des flux proprement financiers internationaux de l'économie française. En outre, la prise en compte de la dimension financière double quasiment le nombre de pays avec lesquels ces FMN ont des relations. Une originalité majeure de la globalisation actuelle semble être que la financiarisation est très fortement le fait des FMN *non* financières.

Ces différents faits incitent à **remettre en cause trois paradigmes**, qui jouent un rôle de « *blocage* » pour empêcher de voir l'importance de ces liaisons [(finance/réal et national/international)], et partant le rôle spécifique des FMN. À savoir *l'analyse IS/LM* en économie ouverte (de Mundell et Flemming), dans laquelle les titres financiers sont absents ou ne sont distingués ni de la monnaie ni des marchandises. Ou encore la conception linéaire dite SCP énoncée par J. Bain où les Structures des marchés impliquent les Comportements des entreprises qui impliquent les Performances, sans rétroaction des performances sur les structures des entreprises et des marchés. Et enfin, la *séparation entre contrôle et propriété*, théorisée notamment par Jensen et Meckling.

Ces paradigmes ont certes été dénoncés par différents travaux critiques et hétérodoxes, notamment keynésiens. Pour ma part, tout en apportant ma propre critique avec une perspective marxiste, je montre surtout la nécessité de les mettre en cause dans le cas spécifique des FMN. Ils expliquent, à mon sens, une partie des difficultés des analyses dominantes à intégrer les FMN autrement que dans des analyses partielles, séparées.

## 2. L'articulation de la théorie des FMN avec celle du commerce international

Dans la FMN et par la FMN, on a donc des transferts internationaux de valeur, un partage des ressources, notamment informationnelles, pour la production, transferts et partage combinés grâce au contrôle financier et au pouvoir de monopole exercé sur les ressources et sur les marchés. Ces transferts passent par des outils financiers et par les prix (dont les prix de transfert).

L'idée importante est l'articulation entre localisation des activités et globalisation des résultats et des ressources. Avec en conséquence la proposition de distinguer *coûts localisables* et *coûts globalisables*.

Cette caractérisation veut généraliser, synthétiser et dépasser des intuitions et analyses fondamentales exprimées en France par différents courants hétérodoxes, tant par ceux liés aux théories de Marx puis aux trois écoles dites de la régulation (avec notamment Palloix, Dockès, Michalet, Andreff, de Bernis, Mistral), que par des auteurs comme F. Perroux ou M. Byé, ou par certains keynésiens français (Denizet, Bourguinat), ou encore des auteurs américains comme Vernon ou Hymer.

On observe soit une insuffisance de la prise en compte de la technologie et/ou de la dimension internationale de la production elle-même (devenant co-production internationale), soit une insuffisance de la prise en compte du rôle du taux de profit, avec ses biais et son orientation spécifique de l'activité et des gestions des firmes. Chez certains, le rôle spécifique de la firme, avec sa cohérence dynamique, est même quasiment évacué (Palloix, Mistral). Et dans l'ensemble, l'originalité montante de la technologie n'est pas vue, même par ceux qui cherchent à intégrer la technologie. En conséquence le lien avec la théorie du commerce international, avec la question des coûts, ou avec la distinction capital/travail est insuffisamment fait (en relation avec une analyse de la marchandise qui nous semble poser problème car trop « ricardienne », confondant valeur et valeur d'échange, ainsi que valeur et prix). De façon très stimulante, beaucoup de briques sont cependant présentes. Ainsi de la notion de transfert, bien que celle-ci est trop prise de façon descriptive, voire illustrative ou anecdotique, et pas suffisamment à un niveau fondamental, y compris chez Vernon ou de Bernis.

Cela nous permet aussi de proposer un début de solution aux insuffisances théoriques des récents travaux américains du NBER sur les FMN (Krugman, Helpman et Grossman, Brainard ou Markusen). Et en particulier de sortir l'analyse des FMN de son isolement d'avec le reste de la théorie économique.

Dans l'analyse HOS, on a une « *dotation factorielle* » en capital et en travail dans *chaque* pays, et les revenus de chacun des facteurs sont perçus dans le pays de localisation du facteur. Or, à partir du moment où l'analyse de la technologie et de son utilisation par les FMN fait ressortir qu'on a un facteur de production « *transversal* » et international, avec les informations, par exemple des résultats de recherches, il faut remettre en cause cette conception.

Cela passe par les coûts, qui établissent un pont entre les FMN, l'analyse technologique et celle du commerce international : il y a un coût fixe global correspondant

à ce type de facteur transversal, coût qui n'augmente pas quand on démultiplie l'usage d'une recherche, par exemple, et au contraire diminue par unité de produit. Il y a en outre, un usage en quelque sorte déconnecté qui peut être multi-localisé, sans lien avec la localisation du coût de mise au point des informations, ni même avec la rémunération de l'usage du facteur.

Ainsi, l'axiome implicite de la théorie du commerce international : localisation unique et univoque des facteurs de production est remis en cause. À l'appui de cela, dans un travail empirique sur données statistiques détaillées et quasi exhaustives sur la France, je distingue un coût fixe global, qui peut être comptabilisé dans les maisons-mères comme un coût du capital, et un coût variable localisé, en séparant les FMN. Mes estimations économétriques conduisent d'une part à un coût du capital plus élevé de 7 points dans les FMN, qu'on peut rattacher au coût fixe global, et d'autre part à un coût inférieur de 11 points pour le total Consommations intermédiaires (souvent importées), salaires et impôts. Ce qui va dans le sens attendu.

La remise en cause des fondements de la théorie HOS pointait déjà dans un certain nombre de travaux critiques sur les FMN, notamment ceux de Vernon, ou ceux de Charles-Albert Michalet. Et, comme eux, je considère comme décisive l'internationalisation de la production (insistance que l'on retrouve chez de Bernis ou dans l'école dite alors du CME). Mais au lieu de se contenter d'insister sur le fait que la FMN remet en cause la nation vue comme « *un bloc de facteurs* » (Michalet), ma thèse insiste sur le besoin de distinguer les types de facteurs, globaux ou locaux, en lien avec les conditions historiques de la production elle-même, avec le rôle transformé des technologies. En outre, j'insiste sur les transferts, notion dont ces auteurs s'approchent parfois de très près, et je les distingue des échanges des FMN, en les reliant de façon précise avec l'analyse du commerce international.

De même, par rapport aux travaux de Lassudrie-Duchêne en termes de répartition de l'activité productive (avec la DIPP, décomposition internationale des processus productifs), ou de Mucchielli, qui suggère une intégration mais ne propose pas de théorie spécifique de la FMN, je propose une articulation entre répartition des *activités* productives ET répartition des *valeurs*. Il en est de même par rapport aux analyses dites en termes de chaîne de valeur globale (Gereffi ou Sturgeon) qui font coïncider valeur et activité.

On retrouve aussi une notion de coût fixe au sein de la FMN chez les auteurs américains : Markusen, Brainard, voire Helpman et Grossman, ou encore Krugman. C'est leur grand apport. Il ne s'agit pas exactement chez eux d'un coût fixe transversal, ou global, mais plutôt d'un coût au niveau de la tête de groupe. Et c'est aussi une des limites de ces conceptions : on ne comprend pas où, à *quel pays*, imputer ce coût, il n'y a pas de transfert. Et si l'on cherche à faire le lien entre localisation du facteur/coût/et usage, cela amène à des contradictions logiques internes. Et d'ailleurs, ils laissent la théorie du commerce international largement intouchée (hormis chez Krugman, mais chez lui c'est pour insister sur la concurrence imparfaite, chose qui n'est pas spécifique aux FMN).

**Conséquences importantes, trois résultats de la théorie du commerce international par les dotations factorielles sont remis en cause :**

– **L'avantage comparatif** : en général, il n'apparaît plus localisable, pas affectable à une localisation géographique, il est plutôt intrinsèque à une FMN qu'à un pays, tout en s'appuyant sur différentes ressources des pays, avec un rôle particulier pour la base nationale qui accueille souvent de fortes capacités de R&D ;

– **Le gain d'un pays à l'échange international** : la localisation du gain et son ampleur sont indéterminés. Il n'est pas certain qu'il y ait un surcroît de « bien-être » global (VA globale) puisque savoir si le gain est utilisé pour développer ou non les territoires et les ressources contribuant à l'efficacité est décisif, or cette utilisation devient indéterminée. D'où, d'ailleurs, un autre rôle et d'autres indicateurs pour la politique économique (avec notamment la notion de VAdt, valeur ajoutée disponible pour les populations d'un territoire) ;

– **La spécialisation internationale**. Dans la théorie dominante elle se fait dans le produit relativement abondant en facteur pour lequel le pays est le mieux doté, en raison de la rémunération de ce facteur qui va alors dans ce pays.

Mais avec les FMN, la spécialisation internationale devient largement indéterminée, dans la mesure où la notion de dotation factorielle nationale n'est pas adaptée pour un facteur comme l'information. Il faut alors des hypothèses supplémentaires pour savoir si le pays va « bénéficier » de l'avantage compétitif de la firme, pris globalement.

**Conclusion**

L'apport de l'intégration des FMN avec différents champs connexes de la réalité économique a permis de déboucher sur l'élaboration d'une connaissance statistique sur les FMN. Elle permet aussi de se poser de nouvelles questions.

A. La connaissance statistique des FMN est un enjeu très important. Elle doit recouvrir leurs échanges commerciaux, leur poids dans l'activité intérieure, mais aussi la connaissance de leurs implantations dans les différents pays, et encore, la circulation des valeurs, leurs revenus, voire leurs avances de capitaux. C'est un basculement par rapport à une période où l'intérêt se focalisait sur la connaissance des seules entreprises sous contrôle étranger (les « filiales étrangères »). Ce sont tout particulièrement les statistiques dites FATS (*foreign affiliates statistics*) à développer. J'en ai montré l'enjeu pour la compréhension de l'internationalisation de chaque pays, de son insertion dans les relations économiques avec les autres pays, la mesure de leur degré d'ouverture, la comparaison des ratios d'efficacité des entreprises résidentes, mais aussi l'articulation entre leur activité financière et réelle, avec le besoin d'intégrer toutes leurs opérations (S. Hymer) dans des sortes de balance des paiements par firmes multinationales, et la connaissance des dominations qu'elles exercent (parfois révélées par des soldes financiers). En termes d'indicateurs, la question de leur contribution à la valeur ajoutée disponible dans un territoire donné pour sa population (VAd) est majeure. Elle est aussi posée dans les luttes sociales.

B. Concernant la politique économique, notre analyse pousse à impliquer d'autres acteurs et d'autres outils que ceux traditionnellement réservés aux politiques « dédiées » aux FMN, les institutions dévolues au commerce international, comme l'OMC, au contraire des analyses d'économistes orthodoxes comme Navaretti et Venables qui ignorent les transferts. L'importance du rôle joué par les transferts souligne le rôle des institutions dévolues au contrôle des flux financiers et de capitaux, à savoir le FMI et les banques centrales, mais aussi un rôle possiblement nouveau des Douanes (notamment sur les prix de transfert). Cela renvoie aussi au développement actuel des accords internationaux d'investissement ainsi qu'aux outils permettant d'orienter la mobilisation des ressources, à savoir le crédit.

De même, la fiscalité doit reposer sur des éléments de base mondiale et sur des critères incitatifs au développement des ressources situées.

Il s'agit aussi de questionner la focalisation sur des politiques et des organismes internationaux sur le jeu de la concurrence. Se pose au contraire la question d'assurer l'accès aux ressources informationnelles, et donc de l'analyse en termes de biens communs, à rapprocher du champ d'analyse des FMN.

C'est en ce sens que le dépassement de la forme FMN peut se poser : par une régulation autre que par les prix du marché. Il s'agit de questionner les trois composantes de la régulation que l'analyse marxiste en termes de régulation systémique distingue : le régulateur (la rentabilité), les règles (celles du marché), les réglages (les gestions et les politiques économiques).

Nos travaux ouvrent des possibilités de liens, qui restent à élaborer, avec des champs, déjà ouverts par les approches hétérodoxes, à savoir (1) les analyses en termes de territoire, (2) le champ de recherche sur les biens communs, (3) tous les travaux engagés sur la régulation financière, les mouvements de capitaux et le crédit.

Au-delà, la théorisation de la firme multinationale que nos travaux apportent constitue une structuration, un ensemble de questionnements pour interroger de façon différente la réalité empirique. Les FMN, tout comme les États ou les institutions internationales tâtonnent et sont en recherche. Il s'agirait d'interroger ces dynamiques. Tout particulièrement à partir de cas concrets de secteurs ou de filières (pharmacie ou aéronautique). Mais aussi, les progrès en termes de statistiques agrégées sur les FMN peuvent sans doute permettre de commencer à intégrer des éléments explicatifs nouveaux dans des modélisations macro-économiques.

**Bibliographie succincte**

– Andreff Wladimir (1996), *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte, 124 p.  
 – Boccard Paul (2009), *Transformations et crise du capitalisme mondialisé*, 2<sup>e</sup> édition actualisée, Le Temps des Cerises, 424 p.  
 – Brainard S. Lael (1993), « A simple Theory of Multinational Corporations and Trade Proximity with a Trade-off Between Proximity and Concentration », *NBER Working Paper series*, n° 4269, 45 p.  
 – Byé Maurice, De Bernis Gérard (1987), *Relations économiques internationales*, cinquième édition entièrement refondue, Dalloz, 1336 p.

- Cantwell John (1991), « A survey of theories of international production », in *The Nature of Transnational Firm*, Pitelis Chr. N. et Sugden R. (éds), Routledge, p. 16-63.
- Caves Richard E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis - Second Edition*, Cambridge University Press, 322 p.
- De Bernis Gérard (1978), « Les firmes transnationales et la crise », in *L'occident en désarroi – Ruptures d'un système économique*, Pascal Salin, Émile Claassen (éds), Dunod, p. 105-125.
- Delapierre Michel, Michalet Charles-Albert (1989), « Vers un changement des structures des multinationales : le principe d'internationalisation en question », *Revue d'économie industrielle*, vol. 47, 1<sup>er</sup> trimestre, p. 27-43.
- Dockès Pierre (1975), *L'internationale du capital*, PUF-économie en liberté, 287 p.
- Dornbusch Rudi (2000), « Robert A. Mundell's Nobel Memoria Prize », *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102, n° 2, p. 199-210.
- Dunning John H. (1991), « The Eclectic Paradigm of International Production : a Personal Perspective », in *The Nature of Transnational Firm*, Pitelis Chr. N. et Sugden R. (éds), Routledge, p. 117-136.
- Foray, Dominique (2000), *L'économie de la connaissance*, Repères, La découverte.
- Gereffi Gary, Humphrey John, Sturgeon Timothy (2005), « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 1, février, p. 78-104.
- Grossman Gene M., Helpman Elhanan (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, 359 p.
- Hatzichronoglou Thomas (2005), *Mesurer la mondialisation - Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique*, éditions de l'OCDE, 255 p.
- Helpman Elhanan (1984), « A simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, n° 31, p. 451-471, repris in *Multinational Corporations*, Casson.
- Hymer Stephen (1960), *The international Operations of National Firms : a Study of Direct Investment*, PhD Thesis, MIT, publié par MIT Press en 1976, 198 p.
- Ietto-Gillies Grazia (2005), *Transnational Corporations and International Production – Concepts, Theories and Effects*, Edward Elgar, 252 p.
- Lassudrie-Dûchêne Bernard (1982), « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in Bourguignat H. (ed) *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, p. 45-65
- Markusen James R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, 440 p.
- Mucchielli Jean-Louis (1998), *Multinationales et mondialisation*, Seuil, 373 p.
- Navaretti Giorgio Barba, Venables Anthony (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, 352 p.
- OFCE (2005), « Délocalisations et emploi - Quel bilan ? Quelle politique économique ? », débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, transcription in *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet 2005, p. 239-278.
- Palloix Christian (1973), *Les multinationales et le procès d'internationalisation*, Maspéro, 189 p.
- Perroux François (1982), *Dialogue des monopoles et des nations : « équilibre » ou dynamique des unités actives*, Presses universitaires de Grenoble, 473 p.
- Penrose Edith (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, Wiley.
- Plasschaert Sylvain (1995), « Recent Books on Transfer Pricing : A Review Article », *Transnational Corporations Journal*, volume 4, n° 1, février, CNUCED, p. 97-112.
- Rainelli Michel (1991), « L'économie industrielle internationale : une discipline industrielle en construction », introduction au numéro spécial de la *Revue d'Économie Industrielle* sur ce même thème, n° 55, 1991, p. 5-11
- Vernon Raymond (1971), *Les entreprises multinationales - La souveraineté nationale en péril*, édition française (1973) de *Sovereignty at Bay*, Basic Books, Calmann-Lévy, 345 p. ■

\* Texte rédigé à partir de la soutenance de Thèse présentée le 7 octobre 2013 à l'université de Paris 13 : *Firmes multinationales et balance des paiements française dans la globalisation financière et la révolution technologique informationnelle - Une analyse théorique et appliquée*, sous la direction de D. Plihon, Président de jury François Morin, membres du jury Jacques Mairesse (Insee, NBER et Université de Maastricht, rapporteur), Gabriel Colletis (Université de Toulouse, co-rapporteur) et Benjamin Coriat (Université de Paris 13).

