

# Deug 2, cours « Mondialisation » – Lexique des termes à connaître

---

## 1- Acteurs – Système productif

### - **Fordisme, Post-fordisme**

Développé au début du XX<sup>ème</sup> siècle aux Etats-Unis puis dans l'ensemble du monde industriel après la Deuxième Guerre mondiale (qui avait fait la démonstration de la supériorité des méthodes de production d'armement américaines), le fordisme est le couplage entre production de masse et consommation de masse. D'abord imaginé à l'échelle d'une entreprise (Henri Ford distribuait à ses ouvriers des salaires élevés pour qu'ils puissent acheter ses voitures), ce couplage a été mis en oeuvre à l'échelle de chaque pays. La remise en cause de cette régulation vient (i) de l'apparition de couches pauvres qui n'entrent plus dans le cycle de production-consommation, et (ii) de la difficulté croissante des Etats à mener des politiques socio-économiques à l'échelle de leur nation, désormais dépassée par la globalisation de la production et de la consommation.

### - **Taylorisme, post-taylorisme**

Le modèle d'organisation des entreprises n'est plus le taylorisme (rationalisation du travail industriel à laquelle l'ingénieur américain F. W. Taylor et qui consistait en la séparation du travail verticale : entre conception et exécution ; et horizontale : « chaîne » ou organisation séquentielle de la fabrication), qui fut à la base du fordisme. L'organisation moderne du travail, plus décentralisée, doit permettre l'interaction entre les fonctions de l'entreprise ; la condition de la compétitivité n'est plus la quantité de travail et de capital (nombre de salariés, quantité de machines) mais l'efficacité de l'organisation. L'enjeu est d'autant plus grand que cette combinaison associe des établissements et partenaires spatialement très dispersés, ce qui fait de l'accessibilité (fiabilité et petitesse des délais comme des coûts de transport, et transport des biens comme des informations) une condition déterminante.

### - **DIT (division internationale du travail)**

La « division internationale du travail » correspond à une spécialisation dans l'organisation économique à l'échelle internationale, définie, en économie libérale, selon les avantages comparatifs qui, pour un pays donné, rendent tel ou tel secteur de son économie compétitif à l'international : accessibilité (pour l'industrie : par le transport maritime ; pour les télésecrets : par les télécoms), coûts de production (taux horaire du travail à délocaliser), conditions politiques, sociales et réglementaires affectant le fonctionnement des entreprises sur place (droits de douane, normes sociales et environnementales, syndicalisation et rapports entre les forces politiques...). Cette DIT contemporaine est très sélective à l'échelle du monde, privilégiant quelques régions et marginalisant les autres (Afrique subsaharienne) qui sont réduites à l'exportation de produits de base.

### - **Délocalisation / déflation salariale**

La délocalisation est un élargissement géographique de l'espace de la production, rendu possible par les progrès dans les transports-communications et la libéralisation du commerce international. Elle concerne aussi bien la production de biens manufacturés que la production de services (exemple des centres d'appel). Il s'agit parfois d'un « déménagement » pur et simple d'unités de production dans des pays à bas salaires ; mais le plus souvent, la délocalisation consiste en un changement plus général dans le fonctionnement de l'entreprise, par exemple pour s'implanter sur un marché émergent ou mieux s'insérer dans une des grandes régions du globe. Dans ce cas elle ne *dé*-localise pas à proprement parler, mais se localise *autrement*.

Par analogie avec la baisse du niveau des prix, la « déflation salariale » désigne la baisse des salaires au nom du maintien de la compétitivité d'une activité sur un territoire. Comme pour les délocalisations, les cas littéraux de « déflation salariale » sont relativement rares, et l'expression est utilisée dans un sens général pour désigner la précarisation du salariat. Le symétrique de la « déflation salariale » est le « dumping social » pratiqué par les pays émergents pour rendre leurs produits compétitifs à l'exportation et attirer les IDE, grâce à des coûts salariaux et à des charges sociales peu élevés.

- **FMN (« transnational company » ou TNC en anglais)**

Selon l'ONU, une firme multinationale est une entreprise dont le chiffre d'affaires, d'au moins 500 millions de dollars, est réalisé pour au moins 25% par des filiales implantées dans au moins six pays différents. Les plus grandes de ces entreprises sont des acteurs majeurs de l'économie mondialisée, qui emploient plusieurs centaines de milliers de personnes et réalisent des chiffres d'affaires de plusieurs centaines de milliards de dollars. Leur poids dans la production mondiale augmente, elles dominent également la R&D mondiale, thème auquel était consacré le *Rapport sur l'investissement mondial 2005* (WIR 2005, CNUCED).

Une firme peut devenir multinationale pour quatre raisons principales :

(i) L'accès aux ressources du sol et du sous-sol (matières premières) constitue le mobile le plus ancien (voir Concessions d'exploitation\*). Les premières multinationales sont apparues au début du 20<sup>ème</sup> siècle dans l'extraction pétrolière, les mines et les plantations. Leur importance a diminué dès la fin des années 1950 – sauf dans le pétrole – avec la disparition des empires coloniaux et l'apparition de produits synthétiques de substitution.

(ii) L'investissement à l'étranger permet de sauter par-dessus les barrières protectionnistes tarifaires et non tarifaires, comme dans l'Europe du Marché commun à partir de 1957 qui se protégeait des produits américains.

(iii) Substituée à l'exportation, l'implantation à l'étranger permet de réduire les coûts de main d'œuvre (implantation dans des pays à bas salaires) ou les coûts de transport (implantation dans les marchés leaders) ; la compétition par la qualité et la baisse des coûts de transport réduisent depuis vingt ans ce genre de motivation.

(iv) De plus en plus, les transnationales cherchent des localisations offrant un *ensemble* de facteurs de compétitivité, c'est-à-dire à la fois une main d'œuvre de qualité (*et si possible bon marché*), des sous-traitants nombreux et un bon « climat des affaires », des acteurs publics locaux sachant aménager et faire fonctionner le territoire de manière efficace et prévisible (schéma directeur d'aménagement), une administration nationale souple et prélevant peu d'impôts.

- **Firmes-réseaux**

Le fonctionnement en réseau des entreprises actuelles s'explique par deux transformations. La première est l'externalisation d'un certain nombre de fonctions (la fabrication confiée à des fournisseurs ou à de simples sous-traitants, une part de la R&D confiée à des bureaux d'études spécialisées, une part des services centraux comme la comptabilité, la paie, ... qui sont externalisés). La seconde transformation est un principe d'organisation moins hiérarchique que naguère, fondé sur une certaine autonomie des établissements ou des filiales (qui deviennent des « business units »), et sur l'efficacité des interactions entre les différentes entités participant au processus de production (les établissements de l'entreprise, ses filiales, ses fournisseurs, etc). La souplesse et la réactivité permises par ce genre d'organisation permettent de faire face aux aléas de la conjoncture et de s'adapter aux marchés. Pour les plus grandes firmes, ces réseaux sont transnationaux.

- **Oligopole**

Une proportion croissante des secteurs d'activité économique sont, dans le monde, dominés par un nombre de plus en plus limité de firmes, qu'on appelle oligopoles (« oligo » = « petit nombre »). D'un côté, les grandes firmes externalisent de plus en plus d'activités confiées à des sous-traitants ou fournisseurs, ce qui peut faire penser que la création d'emplois relève de PME – alors que ces dernières sont en réalité pour les deux tiers d'entre elles intégrées à des réseaux productifs dominés par des grandes entreprises ; de l'autre ces grandes firmes s'associent entre elles voire se rachètent entre elles notamment pour élargir la base de financement des coûts exorbitants de la R&D, du marketing et de la publicité, ce qui conduit à l'oligopolisation de l'économie mondiale. Une des conséquences principales est l'essor de « marchés imparfaits », ces oligopoles ayant des pratiques de cartel c'est-à-dire que les prix sont fixés par leur entente, et non plus par le jeu de l'offre et de la demande.

## 2- Acteurs – Etats

### - **Dette publique**

A la différence du « déficit public », qui correspond, pour une année donnée, à l'excès des dépenses de l'Etat sur ses recettes, la « dette publique » correspond à l'accumulation des engagements financiers de l'Etat *dans la durée*. L'endettement est un moyen de financement de la dépense publique, qui constitue un complément ou un substitut à l'impôt. Il concerne aussi bien les pays riches que les pays pauvres ; ces derniers dépensent parfois plus pour le service de leur dette (= le paiement des intérêts) que pour leur programmes sociaux ou de santé.

### - **Dérégulation**

Le terme de « régulation » vient de l'anglais. Il recouvre la réglementation, ensemble des lois, règlements édictés par les administrations, et des normes émises par différents organismes industriels, techniques ou financiers, pour encadrer l'échange économique. Le terme s'est en fait répandu au moment de la « dérégulation », c'est-à-dire lorsque les gouvernements néolibéraux en place au Royaume-Uni puis aux Etats-Unis au début des années 1980 démantèlent une série de protections qui plaçaient plusieurs activités économiques sous la responsabilité du secteur public national : transports, énergie, éducation, finances etc. Cette politique s'est donc traduite, de manière liée, par (i) le recul du contrôle administratif public de l'économie, (ii) la privatisation d'une bonne partie du secteur public, (iii) l'ouverture à la concurrence internationale d'activités jusque là protégées.

### - **Privatisation**

La privatisation est l'opération par laquelle la propriété d'une entreprise auparavant détenue par la collectivité publique est transférée à la propriété privée. Elle constitue l'inverse de la « nationalisation », qui consiste à racheter une entreprise à la propriété privée pour la transférer à la collectivité.

## 3- Acteurs – Institutions de régulation internationale

### - **Institutions de Bretton Woods**

À Bretton Woods (une petite ville de la côté Est des États-Unis) s'est tenue en juillet 1944 une conférence durant laquelle ont été décidées les bases du système monétaire international qui se sera maintenu jusqu'en 1971. Le système est fondé sur des taux de change fixes autour du dollar, convertible en or. Il est placé sous la surveillance du Fonds Monétaire International, la Banque Mondiale devant effectuer des transferts à long terme vers les pays pauvres. Ses institutions (FMI et BM) se sont, depuis, réformées et transformées, et constituent encore deux piliers du système financier international.

### - **Système des Nations Unies**

Le système des Nations Unies est l'ensemble des institutions internationales constitué d'une organisation à compétence générale (ONU) et d'un ensemble d'organisations à compétence spéciale qui assurent la concertation ou la régulation pour des secteurs plus techniques dans le cadre d'accords de coopération (OIT, OMS, BIRD, FMI, UIT, AIEA ...) ou bureaux, programmes, et fonds spécialisés des Nations Unies (CNUCED, PNUD, HCR, ONUSIDA...). L'expression « Nations Unies » renvoie initialement, pendant la Seconde Guerre mondiale, aux puissances alliées contre les puissances de l'Axe qui ont formalisé le système des Nations Unies par les conférences de la fin de la guerre (Dumbarton Oaks, août 1944 ; San Francisco, juin 1945).

Si ce système a permis aux pays du Sud d'avoir voix au chapitre depuis la décolonisation (à l'Assemblée générale, chaque pays a une voix, indépendamment de sa puissance, puisque ce système procède des Etats et que ce sont les Etats qui y sont représentés), il présente également plusieurs faiblesses sérieuses, à commencer, justement, par son manque d'autonomie par rapport aux Etats : pas de force contraignante sur les grands Etats (du fait du droit de veto, le Conseil de sécurité ne peut voter de résolutions qui iraient contre les intérêts de l'un de ses membres permanents) ; pas d'autonomie de moyens par rapport aux Etats, qui lui fournissent ses moyens financiers (le budget ordinaire provient de contributions des Etats membres) ou militaires (les « casques bleus » sont mis à disposition par les pays membres).

Voir organigrammes sur le système des Nations Unies :

- <http://www.un.org/french/aboutun/frchart2004.pdf>
- [http://www.monde-diplomatique.fr/cartes/onu?var\\_recherche=constellation+onu](http://www.monde-diplomatique.fr/cartes/onu?var_recherche=constellation+onu)

## - **G8, G20**

Depuis 1975 les chefs de gouvernement des plus grandes économies nationales des pays démocratiques ont pris l'habitude de se rencontrer chaque année pour discuter des principaux enjeux économiques et sociaux du globe. Le premier sommet comptait six pays (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie). Le Canada les a rejoints en 1976. La Russie a été admise comme partenaire en 1991 et organisera le prochain sommet de 2006 dans la perspective de devenir membre à part entière ; mais la notion de « G8 » est, depuis 1998, d'ores et déjà effective. Le G7/8 fonctionne également à travers une série de rencontres sectorielles, où se rencontrent les ministres en charge de tel domaine (finances, agriculture, industrie, coopération etc). Dans cette logique de club, certaines des plus grandes économies nationales du globe comme la Chine ne sont pas comprises.

Le Groupe des 20 (ou G20) répond à cet inconvénient. Forum créé en 1999 après la succession des crises financières des années 1990, il regroupe les ministres des finances et les directeurs des banques centrales des 19 pays suivants : pays membres du groupe des huit (G8) et grandes économies émergentes (Afrique du Sud, Arabie saoudite, Argentine, Australie, Brésil, Chine, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Mexique, Turquie). Il représente les deux tiers du commerce et de la population mondiale et plus de 90 % du PIB.

## - **OMC**

L'Organisation Mondiale du Commerce a vu le jour en 1995, selon les dispositions de l'accord de Marrakech (avril 1994), qui concluait le cycle de négociations dit de l'Uruguay du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), entamé en 1986. Elle donne une organisation permanente aux négociations commerciales qui s'étaient depuis 1947 déroulées dans le cadre du GATT, par cycles de négociations successifs. A l'accord général du GATT, qui constitue le fondement de la réglementation OMC (réglementation que doivent adopter les pays qui rejoignent le système), se sont ajoutés l'Accord général sur le commerce et les services (AGCS) et l'Accord sur les aspects des droits de propriétés intellectuelle qui touchent au commerce (« ADPIC » / « TRIPS »\* en anglais). L'originalité de l'OMC réside dans son Organe de règlement des différends (ORD), qui fournit un arbitrage reconnu lors des différends commerciaux entre membres.

## - **Biens publics transnationaux**

Dans la théorie économique des années 1960, les biens publics sont des biens ou services ou ressources qui bénéficient à tous (ils ne sont pas forcément produits par le secteur public), qu'ils soient matériels (dépollution de l'eau ou de l'air), immatériels (production et diffusion des connaissances, sécurité, droits de l'homme) ou naturels (le climat, les milieux). Ce qui les différencie des biens privés porte sur leur diffusion (ils sont en théorie régis par la « non-exclusion » et la « non-rivalité » : un bien public est « pur » si personne n'est exclu de la consommation de ce bien par l'existence d'un prix, et si la consommation du bien par un individu ne réduit pas sa consommation par un autre, comme dans le cas de l'éclairage public). Définie à l'échelle nationale, cette notion a été récemment transposée à l'échelle internationale. Le concept de biens publics mondiaux met en avant la double défaillance des marchés et des États pour les produire. Comme à l'échelle nationale, le marché ne permet pas une production optimale de ces biens ; mais contrairement à l'échelle nationale, il n'existe pas d'instance internationale responsable de leur production, les différents Etats ayant à cet égard des pratiques de « passagers clandestins » en laissant aux autres le soin de les financer.

## - **Gouvernance mondiale**

La notion de « gouvernance » se distingue de la notion de gouvernement : elle suppose une pluralité d'acteurs (au lieu d'un seul), appartenant au public comme au privé (au lieu du seul public), intervenant à plusieurs échelles (alors qu'un gouvernement relève d'une seule échelle de référence, en général celle de l'Etat-nation) ; elle s'applique de manière privilégiée aux Etats fédéraux ou décentralisés, mais aussi aux entreprises (« gouvernance d'entreprise ») ou au niveau mondial (« gouvernance mondiale »), caractérisé par une grande pluralité d'acteurs et de niveaux, et pour lequel se fait de plus en plus sentir la nécessité d'une régulation. La mondialisation ayant rendu difficile la régulation de l'économie ou de l'environnement par les acteurs étatiques, on assiste à un foisonnement d'accords, normes et institutions chargées de régler le commerce international, le transport aérien, l'accès à internet, l'émission de gaz à effet de serre etc. Avantages de la gouvernance : la souplesse, la prise en compte de nombreux acteurs qui interviennent dans la production et la consommation des biens et des services. Inconvénients : la difficulté de trancher là où les intérêts des acteurs sont contradictoires, et la difficulté d'exécuter des sanctions.

#### 4- Echanges économiques internationaux – modalités

##### - **Echanges de biens, services, capitaux**

Si les échanges des biens ont été les plus importants dans les phases antérieures de la mondialisation, ce sont aujourd'hui les flux de services et de capitaux qui progressent le plus. Cela résulte à la fois de la dérégulation financière\*, qui a mis fin à son cloisonnement dans les cadres nationaux, et des nouvelles technologies de la communication et de l'information (NTCI), qui ont considérablement accéléré ces flux et leur ont permis de prendre un poids considérable au point parfois de s'autonomiser par rapport aux économies réelles. Les NTCI ont depuis les années 1990 également permis de délocaliser des services qui ne pouvaient auparavant être fournis que sur le lieu même d'implantation du client.

##### - **Balance des paiements**

Document statistique qui enregistre toutes les relations économiques (commerciales, financières, monétaires) effectuées pendant une année entre un pays et le reste du monde. Elle est composée de plusieurs balances particulières, qu'il faut analyser de manière distincte car elles ont une signification spécifique :

1°) le *Compte des transactions courantes*, qui regroupe (i) la balance commerciale (importations-exportations de biens), (ii) les échanges de services (de plus en plus intenses), (iii) les revenus du capital sous forme d'intérêts et dividendes.

2°) Le *Compte de capital* : achats /ventes de brevets, remises de dettes, etc.

3°) Le *Compte financier*, qui retrace les échanges de capitaux à long terme entre un pays et l'étranger : Investissements directs (IDE), Investissements de portefeuille...

##### - **IDE, Investissement de portefeuille**

Les *IDE* (« foreign direct investments » ou « FDI » en anglais) sont des investissements à hauteur d'au moins 10% dans le capital d'une société. Cette prise de participation correspond à une stratégie de domination, partielle, ou totale (rachat à 100%, fusion), de l'entreprise. Les investissements *de portefeuille*, ou *financiers*, au contraire (prise de moins de 10%) répondent à une stratégie de placement, sans intervention dans la conduite des opérations de la société ciblée. En réalité, le poids des fonds d'investissements dans le capital des sociétés devient tel que leur logique (une logique de rendement financier figurée par un seuil emblématique de 15% de retour sur investissement - «ROE » return on equity) finit par conditionner le fonctionnement de la société cible, cette fois dans le sens d'une rentabilisation financière à court terme.

##### - **Monnaies (changes)**

Le marché des changes est le marché sur lequel s'échangent les devises (= les monnaies) du monde entier. Dans les systèmes de parité fixe, les autorités monétaires interviennent pour maintenir les taux de change entre les monnaies ; dans les régimes de changes flexibles, le cours des monnaies est défini par les marchés en fonction de l'offre et de la demande. Dans le système monétaire international de Bretton Woods\*, le dollar avait une parité fixe par rapport à l'or, mais le commerce américain étant devenu déficitaire en 1971, le président Richard Nixon a rompu cette parité. Aujourd'hui, plusieurs monnaies sont des monnaies de référence (dollar américain, euro, yen, livre sterling, dollar australien, franc suisse...), tandis que celles des autres pays sont indexées sur ces monnaies de référence et ne servent à des transactions qu'avec ou dans ces pays.

##### - **Bourses des valeurs, marchés des produits de base**

Les bourses des valeurs sont des marchés où se négocient des valeurs mobilières (actions, obligations). Un système de financement des entreprises qui repose sur les bourses des valeurs est un système dit « désintermédié », par opposition à un système où les banques sont un intermédiaire obligé pour se fournir en capitaux.

Les marchés de produits de base sont des marchés où des produits miniers ou agricoles sont achetés et vendus. Toutes les transactions de produits de base ne passent pas par ces bourses : certaines sont faites aux enchères (thé, laine), par des négociations annuelles producteurs-consommateurs (fer, phosphate...), ou à travers un prix producteur fixé unilatéralement (aluminium, cobalt, zinc ...). Les grands marchés à terme sont : Chicago (blé, maïs, soja, *Chicago Board of Trade*); New York (café, cacao, pétrole, *NYMEX*); Londres (sucre ; cuivre, plomb, zinc, étain, *London Metal Exchange* ; pétrole : *IPE*).

### - **Concessions d'exploitation / royalties**

Les « concessions » sont un type de contrat entre un Etat et une entreprise par lequel celui-là cède à celle-ci le droit d'exploiter une ressource pour une durée donnée en l'échange du reversement d'un pourcentage de la valeur de produit extrait : les « royalties ». Ce système a été beaucoup utilisé pour le pétrole, dont les investissements pour la mise en exploitation sont lourds et hors de portée des pays pauvres, qui pouvaient ainsi tirer un revenu de leur ressource qu'ils n'auraient pas pu mettre en exploitation seuls. Dans le second XXe siècle, ces accords ont souvent été dénoncés comme léonins : les compagnies pétrolières, qui assuraient l'intégralité des opérations d'extraction, de transport et de commercialisation, négociaient des contrats avantageux pour elles, ne reversant qu'une fraction de leurs profits. En obtenant, en 1948, un partage à 50/50 des revenus de la vente de son pétrole, le Venezuela a montré aux autres pays détenteurs de la ressource qu'une meilleure répartition des revenus était possible.

## 5- Echanges économiques internationaux – politiques

### - **Libre-échange, Protectionnisme**

Le protectionnisme est une politique consistant à privilégier les producteurs nationaux en interdisant aux producteurs étrangers (concurrents) l'accès à son marché national par des barrières tarifaires et non tarifaires\*. A l'inverse, le libre-échange décrit une situation où les échanges commerciaux entre pays sont libres. L'instauration du libre-échange peut se faire soit par négociation multilatérale, comme dans l'Organisation Mondiale du Commerce\*, soit régionalement c'est-à-dire par la signature d'Accords Commerciaux Régionaux (ACR\*).

### - **Barrières tarifaires (droits de douane), et non tarifaires**

Les barrières tarifaires sont les droits de douane appliqués aux marchandises et aux services qui franchissent les frontières. Ces droits de douane sont en fort recul depuis l'après guerre : ils sont passés en moyenne de 45% en 1945 à moins de 10% aujourd'hui dans les pays industriels et, tendanciellement, dans tous les pays de la planète. Le commerce textile, par exemple, est entièrement libéralisé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005 (fin de l'accord dit « Multifibres »). Alors que les services et les produits agricoles étaient exclus des négociations (*round*) du GATT, ils sont inclus dans la politique de libre-échange reprise en charge par l'OMC depuis qu'elle a remplacé le GATT en 1995. Mais à mesure que ces barrières tarifaires se sont réduites, des barrières non tarifaires s'y sont, partiellement, substituées. Ce sont les réglementations diverses permettant de protéger le marché national au nom de la protection des consommateurs (comme la protection des consommateurs des pays riches vis-à-vis de produits agro-alimentaires du Sud qui ne respecteraient pas toutes les conditions de qualité et hygiène requis), du principe de précaution (comme vis-à-vis des importations d'OGM américains), ou autres raisons plus ou moins justifiées. L'action de l'OMC comme de l'OCDE contribue à abaisser ces barrières non tarifaires.

### - **Accords TRIPS**

*accords TRIPS (Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights) = accords ADPIC (Accord sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et brevets pharmaceutiques)*

Conclus en 1994 dans le cadre de l'OMC, les accords TRIPS garantissent une protection par brevet pour un minimum de 20 ans dans les pays signataires. Ils s'appliquent depuis 1996 dans les pays industrialisés, depuis 2000 dans des pays comme le Brésil (qui a donc pu développer avant cette date son industrie de médicaments génériques anti-rétroviraux par exemple), et au plus tard en 2006 pour les pays en voie de développement les plus pauvres. La Chine et l'Inde (premier producteur mondial de génériques) devaient les appliquer dès 2005 ; l'Inde a mis sa législation en conformité avec ses engagements à l'OMC en mars 2005 ; en décembre 2005, la Chine était encore accusée par ses partenaires de ne pas faire respecter les droits de propriété intellectuelle (piratage et contrefaçon). A la faveur du débat sur l'accès de tous aux génériques dans la lutte contre le Sida, certains souhaitent remettre en question les accords TRIPS présentés comme un obstacle à la diffusion des thérapies efficaces dans les pays du tiers monde, et surtout un obstacle à l'accès de ces pays à la technologie. L'économiste Benjamin Coriat y voit l'instrument d'une véritable politique impériale d'inspiration américaine, les accords Trips reproduisant pour l'essentiel le régime de protection intellectuelle des Etats-Unis. D'un autre côté, ces accords garantissent la protection de l'innovation, extrêmement coûteuse en R&D, ce qui rend possible de futures innovations.

## 6- Territoires de la mondialisation

### - **Métropole, Métropolisation**

La métropolisation est le processus de concentration, dans les plus grandes aires urbaines, des ingrédients du système productif moderne : des acteurs économiques diversifiés, une main d'œuvre très qualifiée, des services aux entreprises nombreux, un accès à la technologie, à la recherche et aux marchés facilité, et d'une manière générale une accessibilité de tous les éléments du développement économique, que ce soit en interne (efficacité du système de transport urbain) ou en externe (moyens de communication et de transport internationaux). S'ajoute un effet « assurantiel » (P. Veltz) qui fait que les entreprises comme les ménages s'implantent préférentiellement dans ces aires métropolitaines coûteuses parce qu'ils ont besoin ou *peuvent* avoir besoin un jour de ses différentes aménités.

### - **Global city**

Popularisé par le livre de Saskia Sassen (1991), le terme désigne les villes qui concentrent les activités assurant la coordination – Sassen dirait le contrôle – de l'économie mondiale : quartiers généraux des multinationales, services d'expertise aux entreprises, médias, industrie financière et notamment boursière. Par extension, le terme désigne les villes dont les fonctions économiques ou culturelles sont de dimension mondiale. Limitée d'abord à Londres, New York et Tokyo, la notion est aujourd'hui mobilisée pour un nombre plus grand de villes, notamment en Europe où le système urbain qui se constitue associe les grandes villes (et pas seulement Londres et Paris) en une véritable métropole-réseau internationale.

### - **Triade**

Désigne la concentration de l'économie mondiale dans trois régions principales, l'Amérique du nord, l'Europe occidentale et l'Asie orientale. Impulsé par les Etats-Unis, les grands pays de l'UE et le Japon, le développement économique se répand dans l'ensemble de ces régions, y compris au profit des parties les moins développées de ces régions (« régionalisme nord-sud »). La Triade est également définie par le fait que ces ensembles régionaux échangent de plus en plus entre eux, en une économie synchrone. Cela dit, des régions hors Triade ou du moins des sous-ensembles de ces régions (leurs aires métropolitaines notamment) sont de plus en plus connectées à l'ensemble, ce qui affadit la pertinence du terme de triade.

### - **NPI, Pays émergents**

Les « Nouveaux Pays Industriels » sont les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est qui, dans les années 1980, avaient fait la démonstration que le rattrapage du Nord par le Sud était possible : Corée du Sud (qui était un des pays les plus pauvres du globe après la guerre de Corée en 1950), Taiwan, Hong Kong, Singapour. Certains, comme Singapour, ont désormais atteint un niveau de développement comparable à celui du Portugal.

Les « pays émergents » sont les pays naguère pauvres et qui ont enclenché leur développement. Ce fut d'abord le cas des « Nouveaux Pays Industriels » ou « Tigres » ou encore « Dragons » d'Asie. Puis ce fut le cas à partir des années 1980 d'autres pays asiatiques (« bébés Tigres » comme l'Indonésie, la Thaïlande etc) et, dans les années 1990, de pays d'Europe centrale et orientale. Il existe d'autres cas de figure d'un développement accéléré, comme le Mexique notamment depuis son entrée dans l'Alena. Mais le phénomène majeur est l'enclenchement du développement et la connexion aux échanges internationaux, des géants démographiques comme le Brésil et surtout la Chine et l'Inde. Les pays émergents présentent pour les transnationales le double avantage de bas coûts généraux et notamment salariaux, même pour les personnels qualifiés, d'un marché énorme et en croissance rapide. Récemment, ces pays ont vu à leur tour la naissance de quelques transnationales.

### - **Régionalisation, Unions douanières, ACR (accords commerciaux régionaux)**

La régionalisation économique correspond à la formation d'ensembles économiques entre Etats voisins, de taille (de deux Etats à plusieurs dizaines d'Etats) et de formes (zones de libre-échange, unions douanières, marchés communs) très diverses. Dans la forme élémentaire de la zone de libre-échange, elle constitue une libéralisation du commerce international géographiquement limitée ; dans les formes les plus abouties (marché commun, union économique), elle représente une forme avancée d'intégration économique qui s'accompagne d'une forme d'intégration politique entre les membres. Du plus limité au plus ambitieux, les différents degrés de cette régionalisation sont :

- *zone de libre-échange* : réduction des droits de douane entre partenaires
- *union douanière* : libre-échange + adoption d'un tarif extérieur commun

- *marché commun* : union douanière + réglementation faisant de l'espace concerné un véritable marché intérieur, avec libre circulation des marchandises, services, capitaux, et travailleurs (les « quatre libertés » du marché commun européen)
- *union économique et monétaire* : marché commun + harmonisation des politiques budgétaires et monétaires par l'adoption d'une monnaie commune
- *union politique* : UEM + représentation parlementaire commune, gouvernement commun, politique étrangère commune, budget supranational commun dominant les budgets nationaux.

Dans les dernières années, ces accords commerciaux régionaux se sont multipliés : alors qu'il y en avait moins de 25 en 1990, il y en a plus de 100 aujourd'hui. Les bénéfices économiques de ce type d'accord sont variés : économies d'échelles, suppression des monopoles par la mise en concurrence, attractivité accrue pour les IDE (accès à un marché élargi par rapport à celui du pays hôte).

#### - **Régionalisme Nord-Sud**

Au sein des régions de l'économie mondiale, une complémentarité se développe entre les pays disposant d'une épargne importante et d'une technologie de pointe d'une part, et de l'autre ceux qui disposent de réserves de main d'œuvre et d'un marché potentiellement important. C'est typiquement le cas entre le Japon et la Chine ou les « bébés tigres » d'Asie du Sud-Est ; ou entre les Etats-Unis et le Mexique (Alena). L'Europe occidentale dispose à ses portes de toute une gamme de pays qui lui sont complémentaires : la République Tchèque ou la Hongrie (faibles réserves en main d'œuvre, main d'œuvre de moins en moins bon marché mais qualifiée, marché limité mais en croissance) ; la Roumanie ou la Bulgarie (idem mais à un niveau de qualification donc de coût de la main d'œuvre inférieur) ; les pays du sud de la Méditerranée (idem à un niveau un peu plus bas encore, mais marchés potentiellement énormes et énorme réservoir de main d'œuvre). Pour les multinationales extérieures à une région, l'implantation dans ce genre de pays présente deux avantages : (i) les coûts salariaux sont faibles, et (ii) l'accès aux marchés de l'ensemble de la région est facilité : au temps où ces pays étaient entrés dans l'UE, l'Irlande et le Portugal avaient pour cette raison bénéficié d'importants IDE américains et japonais. Le même processus explique aujourd'hui l'attrait du Mexique pour les investissements européens ou asiatiques qui s'attaquent au marché des Etats-Unis. Enfin signalons que ce régionalisme nord-sud se transforme, de deux manières : (i) au départ industriel, il se fonde désormais aussi sur des délocalisations dans les services (écriture logicielle, *call centers*, services de réservation dans le transport aérien, etc) ; (ii) au départ fondé sur les bas coûts salariaux, il commence à concerner des emplois de plus en plus qualifiés, ce qui ne manquera pas de poser des problèmes aux marchés du travail qualifié des pays du nord.

#### - **Zone franche**

Périmètre de taille très variable (de quelques hectares à plusieurs centaines de km<sup>2</sup>) à l'intérieur duquel un pays assouplit considérablement ses réglementations en particulier en réduisant sa fiscalité. Il existe plusieurs catégories de zones franches : commerciales, bancaires, industrielles. Si une telle création peut être une opération d'aménagement de logique nationale, visant à développer économiquement un espace peu attractif par rapport au reste du pays (elle constitue alors une sorte de discrimination positive appliquée à l'aménagement du territoire), elle constitue le plus souvent une ouverture sur l'international, inspirée par la volonté d'attirer des investissements étrangers (IDE\*).

Les *zones franches d'exportation industrielle* se sont multipliées depuis les années 1970 ; il y en aurait aujourd'hui 850 employant 27 millions de salariés. Les réglementations douanières y sont très réduites pour permettre aux entreprises étrangères d'y effectuer certaines phases de leur production (déployée transnationalement en dehors du pays hôte), destinée à être ré-exportée vers les grands marchés de consommation. La Chine a fondé son développement sur la création de telles zones, à partir de la création de ses Zones Economiques Spéciales, en position littorale, en 1980. Les pays en développement y trouvent le moyen d'accueillir emplois et devises ; les multinationales y trouvent des conditions réglementaires extrêmement avantageuses (douane, fiscalité sur les bénéfices, etc) et profitent d'un droit social rudimentaire (ou mal respecté) et de bas salaires.



This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.