

Article

« Les mutations de notre économie-monde : Des révolutions sans miracles »

Gilles Paquet

Études internationales, vol. 14, n° 3, 1983, p. 413-431.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/701537ar>

DOI: 10.7202/701537ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LES MUTATIONS DE NOTRE ÉCONOMIE-MONDE: DES RÉVOLUTIONS SANS MIRACLES

Gilles PAQUET*

ABSTRACT — *Mutations in World Economics: Miracle-Free Revolutions*

This paper attempts to put the present mutation of the world economy in historical perspective. It uses a meso-analytical framework to examine the economic transformation we are experiencing. The main force at work, it is claimed, is a progressive dematerialization of economic activity which has triggered a reorganization of the world economy as instituted process. The extent to which a new international industrial order is in the making is examined together with the forces at work to transform the present conflictive equilibrium situation into a situation of creative disequilibrium.

*Il en est qui laissent des poisons,
d'autres des remèdes. Difficiles à déchiffrer. Il faut goûter.
René Char*

A posteriori, nous pouvons définir les grandes époques de l'expérience de nos socio-économies et même repérer certaines grandes discontinuités dans l'évolution de l'économie mondiale démarquant des périodes durant lesquelles un régime a été prévalant. Mais dans l'état actuel de nos connaissances, il faut ajouter que ces conjectures globales sont risquées: ces découpages ne réussissent pas toujours à allier généralité, réalisme, et précision.

Cependant ce travail historique est utile. Le repérage et l'explication de ces points de mutation passés constituent des expériences de laboratoire et peuvent aider nos contemporains à mieux comprendre les dynamiques changeantes de nos sociétés et à développer des stratégies d'adaptation susceptibles d'être utiles au coeur de la mutation que nous sommes en train de vivre.

Car l'économie mondiale est en train de vivre une mutation qu'a documenté et analysé le rapport *Interfuturs* de l'OCDE paru en 1979¹ et si on peut considérer comme un peu hasardeux d'examiner à chaud cette dernière discontinuité, il semble bien que ce soit devenu essentiel, si on ne veut pas garder de notre socio-économie

* Professeur et Doyen à la Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa.

Je voudrais remercier Maxime Crener de ses commentaires sur une première version de ce texte et Marie Saumure pour son assistance.

1. OCDE, *Interfuturs - Rapport final - Face au futur: pour une maîtrise du vraisemblable et une gestion de l'imprévisible*, Paris, juin 1979, 450p.

une image tellement vétuste et irréaliste, qu'elle condamne toute intervention à être mal inspirée et à tourner court.

Il faut admettre que les analyses des mutations passées dans l'évolution des socio-économies n'ont pas toujours été tellement réussies qu'on puisse compter y puiser une inspiration éclairante. Les mécanismes malthusiens qui ont guidé les analyses de l'École des Annales, les époques technologiques découpées par les cycles Kondratieff et les autres explications enracinées dans un seul facteur ne paraissent pas toujours très convaincantes. D'autre part, les études les plus poussées sont souvent assez nihilistes: on se rabat volontiers sur des complexes de forces aux effets ni voulus ni prévus et dont la composition synergétique appelle même, dans certains cas, l'étiquette de miracle.²

Nous croyons qu'il n'est pas besoin de recourir au miracle pour expliquer la mutation que nous sommes en train de vivre. C'est le résultat, suggérons-nous, d'un processus d'intercréation entre la dématérialisation de la vie économique et le degré croissant de complexité, d'interdépendance et de turbulence de l'environnement international. Ces forces ont rendu la socio-économie mondiale plus malléable et volatile (en principe tout au moins) et augmenté le degré d'incertitude pertinente. La réponse des groupes et États a été un recours plus grand à des mécanismes divers (privés et publics) pour réduire cette incertitude et en particulier un accroissement considérable dans les interventions gouvernementales qui n'ont pu qu'exhausser le degré d'incertitude pertinente dans l'environnement d'une part, mais aussi en même temps, le degré de rigidité des arrangements sociaux: oligopolisation de la vie sociale et sclérose institutionnelle.³

Les conséquences de ces multiples transformations dans la socio-économie ont été dramatiques: une accélération du rythme de changement et une transsubstantiation du procès économique. Nous avons suggéré ailleurs que c'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la restructuration de la division internationale du travail et les changements structurels dans l'économie mondiale.⁴

2. E.L. JONES, *The European Miracle*. Cambridge, Cambridge University Press, 1981.

3. Nous avons développé ce diagnostic en 1976 in S.W. LANGDON & G. PAQUET, *The Multinational Enterprise and the Labour Process*. OCDE, Paris, 1976. L'idée a été inspirée par certaines analyses préliminaires de cette mutation qu'on trouvait déjà chez F. PERROUX, *Industrie et création collective*. Tome II, Paris, PUF, 1970, ch. II et chez J. ATTALI, *La parole et l'outil*, Paris, PUF, 1975. Au centre de ce constat, on trouve deux réalités nouvelles - l'économie dématérialisée ou immatérielle et le degré exhaussé d'incertitude pertinente de l'environnement international. Par économie immatérielle, il faut entendre une économie dont la dynamique est enracinée dans la connaissance et le *know-how* et dont l'activité productrice est le transfert de l'information et la manipulation de symboles et de signes. Par incertitude pertinente, il faut entendre que les acteurs économiques, face à un terroir internationalisé devenant plus complexe, plus densément interconnecté, et devant une fragilisation accrue de l'environnement à proportion que la vie économique accélère son rythme, vont devoir vivre dans un monde où le degré d'incertitude émanant de l'environnement va être plus grand. La trame causale de cet environnement incertain et turbulent va façonner les organisations de façon différente. Ces concepts seront développés dans les sections 4 et 5.

4. Gilles PAQUET, « L'économie non-marchande dans l'économie de marchés: à la recherche d'un cadre de référence » *Revue d'Économie Politique*, no. 4, juillet-août 1977, pp. 607-625. Voir aussi OCDE *Interfuturs* - sections 2.1 et 3.4 en particulier.

Cette mutation n'est pas complétée: on est en train de la vivre, et notre oeil collé à la vitre peut sembler mal équipé pour reconstruire rationnellement le détail d'un processus de développement évolutif dont la dynamique n'a pas encore été très bien élucidée. Nous possédons cependant quelques jalons qui nous permettent déjà d'en comprendre le sens.⁵

I – UN PEU D'HISTOIRE ÉCONOMIQUE AU MACROSCOPE

Angus Maddison a examiné de façon critique certaines périodisations du développement socio-économique proposées par les experts qui ont étudié l'évolution des pays industrialisés⁶ et il a développé un appareil statistique impressionnant pour en mesurer la fiabilité. Il en est ressorti une histoire économique des pays industrialisés qui confirme quatre époques dans le développement progressif de leurs forces productives.⁷

Maddison analyse ces différentes époques (l'époque agraire, l'époque agraire progressive, l'époque du capitalisme marchand et l'époque capitaliste proprement dite) à peu près strictement en termes des arguments d'une fonction de production simple où le potentiel de production est relié aux stocks et flux de facteurs de production conventionnels – les ressources naturelles, le capital et le travail.

Cette approche n'est pas particulièrement innovatrice mais constitue une bonne synthèse des travaux d'histoire économique quantitative au cours des dernières décennies. Les époques repérées par Maddison sont caractérisées par certains rythmes de croissance de la population, du produit domestique brut, ainsi que du produit domestique brut per capita; le passage d'une époque à l'autre est analysé à partir de réaménagements dans l'organisation de la production et de glissements dans l'importance relative et dans la qualité de certains facteurs de production.⁸

5. Pour un examen préliminaire de cette dernière grande discontinuité dans un cadre qui attache davantage d'importance à ses échos sur le contexte canadien, voir G. PAQUET et J.P. WALLOT, « Sur quelques discontinuités dans l'expérience socio-économique du Québec: une hypothèse », *Revue d'Histoire de l'Amérique Française*, 35, 4, mars 1982, pp. 483-521. À l'occasion de cette analyse plus limitée, nous avons développé un instrument de prospection pour examiner les discontinuités dans l'évolution du procès socio-économique et nous l'avons utilisé pour montrer que le Québec avait l'expérience de quatre grandes discontinuités dans son histoire (circa 1700, circa 1800, circa 1820 et post 1960). Cette dernière mutation dont le Québec va faire l'expérience dans le troisième tiers du XX^{ème} siècle, nous avons montré comment les forces mentionnées plus haut se conjuguent pour l'expliquer (pp. 514-519). Nous ne reprendrons pas ici le détail de la présentation du cadre de méso-analyse que nous avons développé dans ce travail non plus que notre argumentation qui faisait référence aux conditions locales, mais nous nous en inspirerons évidemment dans le reste de cet article.

6. Il s'agit d'une douzaine de pays européens, des États-Unis, du Canada, de l'Australie et du Japon. (Voir tableau I).

7. A. MADDISON, *Phases of Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press, 1982.

8. Même si Maddison met l'accent sur une fonction de production implicite (Table 1.1 p. 5), il prend aussi en considération, au passage, un ensemble de variables qui tiennent tant des « faits matériels » que des « faits de conscience ». Il donne aux politiques économiques et aux circonstances géo-techniques une part dans l'explication des mutations. Il met aussi l'accent sur ce qu'il nomme des accidents de parcours (« historical accidents », « system shocks »). Cependant les variables démographiques et les formes de l'accumulation du capital jouent un rôle central pour expliquer les différences (et donc le passage) d'un régime à l'autre.

Maddison analyse en grands détails l'évolution plus récente de ces socio-économies et propose un découpage de la dernière époque en quatre phases caractérisées. Époques et phases sont présentées au tableau I avec les taux de croissance utilisés pour démarquer les performances de cet ensemble d'économies au cours des différentes périodes.⁹

Pour expliquer la performance différentielle des divers pays, Maddison fait constamment appel aux différences dans les stocks de capital et aux forces et faiblesses de leur commerce international. Ce sont là des facteurs qui varient en fonction des contraintes géo-techniques et des politiques de leurs administrations publiques et privées.

Mais ces analyses globales, si elles suggèrent une certaine périodisation du développement économique, ne sont pas d'une grande utilité au moment de comprendre les mutations. L'argumentation de Maddison demeure largement *ad hoc*, elliptique et suggestive. Sa faiblesse fondamentale apparaît le plus clairement dans la discussion de la dernière discontinuité, en 1973. Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il est difficile de comprendre pourquoi on devrait attribuer à cette date précise une valeur déterminante et qu'il n'est pas clair de vérifier quelle sorte de mutation a été déclenchée par le choc pétrolier de 1973, si tel est le point de référence. L'étiquette même utilisée par Maddison pour identifier cette période (« the phase of blurred objectives ») est révélatrice. Ce qui manque, c'est un véritable cadre d'analyse qui déborde les dimensions traditionnelles de l'économie matérielle ou tangible. Les analyses de Maddison tournent court surtout pour l'après 1973 parce que toute cette dimension nouvelle de l'économie en train de naître – l'économie immatérielle – est tout simplement évacuée de ses calculs.¹⁰

II – UN INSTRUMENT DE PROSPECTION MÉSO-ANALYTIQUE

L'analyse économique néo-classique utilisée par Maddison étudie le monde comme un réseau d'économies nationales reliées entre elles par des circuits de marchés. Cette perspective part de postulats d'immobilité des facteurs de production dans leurs frontières nationales, de concurrence pure et parfaite dans les marchés internationaux, et d'un processus de spécialisation fondé sur des dotations différenciées de facteurs de production selon les pays, corrigé seulement par les interventions gouvernementales.

Cette analyse ne rend pas compte de la restructuration de l'économie mondiale non plus que des traits spécifiques de l'internationalisation de la production qu'elle a vécue depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale: transferts de capitaux et de

9. Les quatre phases sont découpées à partir des normes définies par Simon KUZNETS in W.W. ROSTOW (ed.). *The Economics of Take-off into Sustained Growth*, Londres, McMillan, 1963, mais sans insister cependant, comme l'exigeait Kuznets, sur l'établissement d'une relation analytique précise entre les diverses « stages of development ». C'est d'ailleurs ce qui amène Maddison à parler de phases plutôt que « stages ». L'appareil d'indicateurs utilisés par Maddison pour découper ces phases est examiné aux pp. 90 et suivantes.

10. En particulier il est à noter que tous les calculs de stocks de capital se réfèrent explicitement seulement au capital tangible (Appendice D).

technologie, montée de grandes firmes oligopolistiques qui ont internationalisé la production, délocalisation de secteurs industriels, etc..¹¹ C'est pourquoi s'est accréditée la notion d'un « système de l'économie mondiale », système différent dont l'intégration s'est accrue de façon dramatique depuis quarante ans et dont la cohésion est assurée par d'autres mécanismes que les marchés.

Pour comprendre la restructuration de l'économie mondiale, il faut évidemment en définir d'abord la structure: une série de sous-procès – sortes de sous-jeux séparables chacun avec ses règles propres mais changeantes – dont la composition et l'imbrication permettent d'étudier la composition et les modifications du grand jeu. Notre « méso-analyse »¹² s'inspire des travaux de Johan Akerman dans les années 1940.

Nous avons repris et modifié le découpage de Akerman de façon à distiller six sous-procès fondamentaux séparables: la démographie, la production et l'échange, la finance, l'écologie des groupes sociaux et de leurs motivations, l'État, la répartition des revenus et de la richesse. « Ces sous-procès se superposent, s'intègrent, se combinent pour composer des secteurs caractérisés par un même tonus et des périodes déterminées par un même régime de fonctionnement. » Cette méso-analyse veut « cerner les réseaux de relations qui sont la source vive de l'intercréation entre sous-procès... à débusquer... une sorte de « rationalité de fonctionnement » qui confère au procès institué son sens et explique sa dérive. »¹³

-
11. Pour un examen de l'évolution récente de l'économie mondiale, voir W.M. SCAMMELL, *The International Economy since 1945*, Londres, McMillan Press, 1980. Pour une évaluation critique de l'inadéquation des théories de l'échange international pour expliquer cette évolution, C.A. MICHALET, *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF, 1976, Partie I.
 12. Pour une discussion de cette approche, G. PAQUET et J.P. WALLOT, « Pour une méso-histoire du XIX^{ème} siècle canadien » *Revue d'Histoire de l'Amérique Française*, 33, 3, décembre 1979, section 2. Akerman avait tenté à ce moment-là de reconstruire à l'aide de ce qu'il appelait certaines « forces motrices » une explication rationnelle du développement des économies occidentales dans une perspective séculaire. J. AKERMAN, *Ekonomisk Teori II*, Lund, 1944 traduction française, Paris, PUF, 1955.
 13. G. PAQUET et J.P. WALLOT, « Sur quelques discontinuités... » *art. cit.*, pp. 486-487. La section 2 de cet article, pp. 485-490, développe en raccourci les fondements et les promesses de la méso-analyse pour l'étude non seulement des problèmes d'histoire économique mais encore pour celle des problèmes contemporains. Pour plus de détails sur la notion de « réseau de relations », voir G. PAQUET, « A Meso-Economic Perspective of Structural Transformation » in I. DOBOSI (ed.) *The Economic Choice of Small Countries in a Changing World Economic Environment*, Budapest 1981, Hungarian Scientific Council for World Economy, pp. 27-37. Il devrait être clair que malgré la supposée réalité du *natura non facit saltum*, la nature accomplit des sauts par exemple quand l'eau tombe au-dessous de 32°F ou dépasse les 212°F. « À ce moment précis, le changement quantitatif continu donne lieu à une transformation qualitative discontinue. C'est l'analogie qu'utilise E. TIRYAKIAN pour établir la différence entre changement social continu et changement sociétal discontinu. E.A. TIRYAKIAN, « A Model of Societal Change and Its Lead Indicators » in S.Z. KLAUSNER (ed.) *The Study of Total Societies*, New York, Double Day Co., 1967, p. 73, p. 491. Comme nous l'expliquons dans l'introduction de la section 3 de l'article cité en début de note, pp. 491-493, la mutation dans chaque cas n'est pas déclenchée par le même sous-procès non plus que par la même sorte de dysfonctionnalité dans le système. La grille retenue a cependant l'avantage de pouvoir cerner des dynamiques de rupture issues de sources différentes et d'expliquer pourquoi les ruptures ne sont pas brutales et totales, comment la « viscosité » des sous-procès suscite des délais dans la propagation des effets d'un sous-procès à l'autre. Dans notre étude de

L'application de cet instrument de prospection à l'étude de l'économie mondiale du dernier demi-siècle n'est cependant pas facile: les catégories et agrégats nécessaires sont souvent mal définis et le plus souvent les données qui permettraient de composer les activités en agrégats signifiants sont inexistantes ou ne sont pas disponibles hormis les administrations qui les contrôlent.¹⁴

Cependant la mutation en train de se faire est observable au niveau de bon nombre des sous-procès. Christian Mégrelis a, par exemple, souligné le caractère fondamental des changements démographiques et technologiques (frappant les deux premiers sous-procès) dans l'après 1945 et les conséquences géo-politiques inévitables qu'ils ont enclenchées.¹⁵ Tous les sous-procès ont été touchés et l'espace économique mondial a été transformé et re-dessiné.

Un sous-procès, en particulier, a subi une transformation tellement fondamentale qu'elle a eu un effet de détonateur et qu'elle a entraîné des effets multiplicateurs d'ajustements dans toutes les directions: c'est le sous-procès de production et d'échange qui s'est dématérialisé.

III – LA DÉMATÉRIALISATION DE L'ÉCONOMIE

Depuis la fin des années quarante, la production de biens matériels tangibles a dramatiquement diminué en pourcentage de la production nationale dans la plupart des pays industrialisés. On s'est contenté d'abord de noter statistiquement le

l'expérience canadienne, nous avons montré comment les quatre ruptures avaient été déclenchées par des changements dans l'un ou l'autre des sous-procès et comment elles s'étaient accomplies à partir de détonateurs différents. Nous avons ensuite vérifié la plausibilité de nos hypothèses en interviewant 59 spécialistes. Le résultat de ces entrevues a été diffusé sur les ondes de Radio-Canada entre novembre 1980 et avril 1981. La transcription des entrevues a été effectuée par la Société Radio-Canada. G. PAQUET *Histoire économique du Canada*, Société Radio-Canada 1980-1981, 25 cahiers, 537p.. De la même façon, on pourrait soumettre les mutations d'une époque à l'autre ou d'une phase à l'autre dans le schéma de Maddison au même type de méso-analyse. Voilà qui réclamerait plus que les cadres d'un article. Voilà pourquoi nous nous sommes concentrés ici sur le passage à la phase IV.d dans le schéma de Maddison.

14. En particulier les catégories standardisées de compilation des statistiques par les agences nationales reflètent encore souvent la structure économique du début du siècle et ne reconnaissent pas que derrière l'étiquette ACIER, par exemple, les réalités sectorielles ont suffisamment changé au cours du dernier demi-siècle pour rendre les séries chronologiques longues, insignifiantes. D'autre part, l'importance relative des échanges intra-firmes est devenue telle que l'on ne peut plus les ignorer. Cependant les données précises manquent à ce sujet.
15. C. MÉGRELIS, *Keys for the Future*, Lexington, D.C. Heat and Co., 1980, ch. 2, Mégrelis met l'accent sur les progrès essentiels de la technique, sur l'intégration nouvelle du monde par les flux d'information et de connaissance ainsi que sur l'augmentation phénoménale de la population du monde qui, s'accroissant de la moitié entre 1913 et 1955, va encore augmenter d'un bon tiers dans les 15 années qui suivent. En parallèle, on va voir apparaître des agents économiques nouveaux sur l'échiquier mondial et se balkaniser le monde économique jusqu'à ce que l'interdépendance accrue amène les divers groupes à adopter des mesures de protection.

TABLEAU I
Identification des différentes époques et phases
dans le développement des socio-économies industrialisées

Périodes	Taux de croissance annuelle moyen		
	Population (P)	Produit domestique brut (PDB)	$\frac{PDB}{P}$
I Époque agraire	0.1	0.1	0.0
II Époque agraire progressive (1500-1700)	0.2	0.3	0.1
III Époque de capitalisme marchand (1700-1820)	0.4	0.6	0.2
IV Époque capitaliste (1820-1980)	0.9	2.5	1.6
a/ phase libérale (1820-1913)	1.0		
-1820-1970		2.2	1.0
-1870-1913		2.5	1.4
b/ phase protectionniste (1913-1950)	0.6	1.9	1.2
c/ l'âge d'or (1950-1973)	1.1	4.9	3.8
d/ période de confusion (1973-1979)	0.6	2.5	2.0

Ces données ont été calculées pour 16 pays: Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Italie, Japon, Hollande, Norvège, Suède, Suisse, Grande-Bretagne, États-Unis. Dans beaucoup de cas, les données sont incomplètes et Angus Maddison a simplement utilisé toutes les données disponibles.

SOURCE: A. MADDISON, *Phases of Capitalist Development*, Oxford 1982, Tableaux 1.2, Tableaux 1.2, 3.4, 4.9.

phénomène et d'annoncer l'arrivée d'une économie tertiaire, d'une économie des services.¹⁶

Des analyses plus poussées ont cependant révélé que le changement était plus profond: on s'est rendu compte qu'on se faisait une fausse idée « matérialiste » de l'économie et que derrière des étiquettes comme capital ou acier se cachaient des dimensions immatérielles importantes dans tout le processus de production.

Ainsi l'information, la connaissance, le know-how – toute la dimension informationnelle des phénomènes – allaient devenir moins invisible dans les années soixante. Non seulement au niveau du produit mais au niveau des facteurs de

16. Pour une idée des implications de ce diagnostic, V. FUCHS, *The Service Economy*, New York, Columbia University Press, 1968, et C. GERSUNY et W.R. ROSENGREN, *The Service Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.

production, il devenait plus évident que l'on avait peut-être permis à l'apparence physique des choses de dominer nos raisonnements sur notre socio-économie.¹⁷

Dans les années soixante-dix, on devait reconnaître qu'il y avait eu effectivement un glissement depuis une dominante énergie vers une dominante information dans le processus de production de nos économies avancées au cours des trois dernières décennies. Certaines études arrivaient même à quantifier ce phénomène et à annoncer l'arrivée d'une économie de l'information.¹⁸

Voilà qui devait donner du fil à retordre aux analystes de l'économie qui comptent sur le marché comme *deus ex machina*, puisque l'information n'est pas une ressource que le marché alloue très bien ou très efficacement. C'est à des mécanismes non-marchands qu'on va avoir recours pour allouer cette ressource.¹⁹

-
17. L'un des premiers à percer le voile a été J. MCLAUGHLIN, *Information Technology and the Survival of the Firm*, Homewood, Irwin Co., Illinois, 1966. Insatisfait des découpages traditionnels de l'économie par secteurs industriels, il suggérait une classification en terme de processus qui ferait la distinction entre « information and energy processes. Shipping from the docks of Manhattan is fundamentally an energy process... but the process of preparing the bills of lading, of controlling the destination of the cargo and the navigation of the ship are information processes in that no physical mass is transported » (p. 12).
18. Il faut noter en particulier les travaux de E.B. PARKER, *Social Implications of Computer/Telecommunications Systems*, Stanford, Report No. 16, February 1975, mais surtout le travail de Marc U. PORAT, *The Information Economy*, Washington, us Department of Commerce, 1977. Aussi K. VALASKAKIS, *The Information Society*, Montréal, Gamma, 1979. Le livre de Jacques Attali mentionné plus haut devait donner un certain retentissement à ces idées nouvelles en 1975. « ... énergie et information... Le premier concept... désigne l'ensemble des forces capables de modeler les éléments naturels; le second... l'utilisation de la connaissance dans la production et l'échange de biens marchands... On peut distinguer dans le système dominant deux groupes d'entreprises suivant le rôle qu'y joue l'énergie... des entreprises dites dominante-énergie dans lesquelles le rôle de l'énergie consommée et produite est majeur (sidérurgie, compagnies pétrolières, automobile, verre)... des entreprises dites dominante-information où l'information joue un rôle important (informatique, électronique, appareils ménagers, conseils en organisation, photographie, cinéma, instruments de mesure, stations de radio, banques). L'évolution du système dominant semble être vers une augmentation de l'usage de la production d'informations et une minoration de l'usage et de la production de l'énergie, expulsion vers des sous-traitances de l'utilisation massive d'énergie, concentration des centres de recherche et surtout développement des travaux de bureau et de la manipulation de l'information. On voit même se développer des professions nouvelles, de type informationnel (conseil en organisation, engineering, conseils financiers, sociétés de travail intérimaire, éducation privée, police privée, etc.). » J. ATTALI, *op. cit.*, p. 42.
19. C'est une considération qui est au centre de l'argumentation de H.G. JOHNSON dans sa discussion de la firme plurinationale comme moyen de réussir une coordination plus efficace que le marché. H.G. JOHNSON, « The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation » in C.P. KINDLEBERGER (ed.) *The International Corporation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970. La firme plurinationale devient donc dans ce contexte une forme organisationnelle qui est informationnellement plus efficace et qui peut tirer profit d'importantes économies d'échelle en terme d'information. R. WILSON, « Informational Economies of Scale » *Bell Journal of Economics*, Spring 1975. Certains vont même aller jusqu'à suivre à la trace l'évolution de l'industrie et son oligopolisation en l'attribuant à ce lent mouvement qui fait de l'entreprise non plus le producteur d'un produit mais le maître d'un processus. D. SCHON, « The Future of American Industry » *The Listener*, July 2, 1970; G. PAQUET (ed.) *The Multinational Firm and the Nation State*, Don Mills, Collier MacMillan, 1972, ch. 1.

Au milieu des années soixante-dix, certains vont tenter de récupérer cette réalité nouvelle dans les anciens cadres néo-classiques mais sans toujours obtenir des résultats heureux.²⁰

La réalité institutionnelle de l'économie mondiale va être non seulement transformée par cette dématérialisation de la vie économique et l'apparition d'organisations plus efficaces informationnellement comme les firmes plurinationales oligopolistiques, elle va aussi voir son espace économique se modifier. L'économie de l'information est délocalisée, déterritorialisée.²¹ L'économie se débarrasse en partie de l'hypothèque géographique qui lui pesait tellement lourd au XIX^{ème} siècle: l'activité économique devient moins tributaire de la présence des ressources naturelles immuables, la nature se fait moins contraignante. La géographie industrielle mondiale va changer.

Si Marc Porat et Kimon Valaskakis pouvaient évaluer à plus de la moitié du PNB les activités de l'économie d'information dans les économies industrialisées juste avant 1973, on sait que ce pourcentage a augmenté considérablement depuis. Il y a eu augmentation du ratio information/énergie, un accroissement du coefficient d'intelligence de l'économie, si l'on peut dire. Et dans ce processus, le choc pétrolier de 1973 n'a pu agir que comme révélateur selon la belle expression de Alain Lipietz.²²

Les chiffres manquent pour prendre la mesure exacte de la montée de l'économie de l'information mais certains indicateurs sont probants: depuis dix ans, les automobiles ont perdu en moyenne de 1 000 à 2 000 livres et on a établi que si le marché américain a échappé aux producteurs de voitures américaines, c'est attribuable à un « eight-year gap in information and intelligence ».²³

20. Dans les années soixante, Fritz Machlup avait débroussaillé le terrain dans son livre *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton, Princeton University Press, 1962. Il entreprenait dans les années soixante-dix, une vaste enquête dont les résultats n'ont pas encore été entièrement publiés: F. MACHLUP, *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*, Princeton, vol I, 1980, vol. II, 1982. J.W. KENDRICK, l'un des architectes les plus importants de comptes nationaux américains, travaillait déjà au milieu des années soixante-dix à mettre au point des mesures du stock de capital intangible. J.W. KENDRICK, *The Formation and Stocks of Total Capital*, New York, National Bureau of National Economic Research, 1976.

21. S.W. LANGDON & G. PAQUET, *op. cit.*, ch. 1; G. TORNQUIST, « Flows of Information and the Location of Economic Activities » *Geogr. Annlr.*, 50B, 1968, pp. 99-107. Pour un examen plus complet des rapports entre les flux d'information, la structure industrielle et la localisation des entreprises, voir P. McDERMOTT et M. TAYLOR, *Industrial Organization and Location*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

22. A. LIPIETZ, « Redéploiement industriel: le legs du libéralisme » *Le Débat*, novembre 1981, p. 43. Le mot « révélateur » est utilisé dans le sens que lui donnent les photographes.

23. P. HAWKEN, *The Next Economy*, New York, Holt Rinehart, 1983, p. 81. Hawken montre avec nombre d'exemples à l'appui le déclin de ce qu'il nomme l'économie de masse (*mass economy*) et la montée de l'économie de l'information (*informative economy*) et l'accélération de ce processus au cours de la dernière décennie. Pour Hawken, il y a passage d'une économie fondée sur les quantités et arbitrée par les marchés à une économie fondée sur la qualité et l'intelligence et gérée très souvent par des mécanismes non-marchands. Hawken présente un tableau comparatif des caractéristiques de l'économie de masse et de l'économie d'information (pp. 96-98).

À mesure que les contraintes géo-techniques perdent leur poids, la technologie sociale devient hégémonique. La firme plurinationale est une institution particulièrement apte, on le sait, à tirer profit d'économies d'information importantes dans un monde où ces économies comptent de plus en plus. On assiste donc à un passage de l'internationalisation des opérations des plurinationales à une véritable internationalisation du procès de production.

Cette internationalisation de la production a provoqué une délocalisation de l'activité industrielle. C'est le départ d'entreprises des pays industrialisés vers des zones de bas salaire et une sorte de redéploiement industriel dans l'espace selon trois types de régions: *région I* (ingénierie et conception), *région II* (fabrication qualifiée), *région III* (montage déqualifié). On a évidemment gardé les activités de 'matière grise' dans les pays industrialisés tout en déportant vers le Tiers monde les tâches industrielles déqualifiées. Un effet important de cette restructuration s'est fait sentir dans les pays industrialisés mêmes, à proportion qu'on a utilisé la « périphérie intérieure » tout autant que les zones de bas salaires à l'étranger. À côté d'un secteur informationnel fort (où les emplois sont bien rémunérés et stables), on a vu croître un secteur de sous-traitance, de vacataires, de pigistes pour lequel la stabilité d'emploi est faible et la rémunération aléatoire.²⁴

IV – ENVIRONNEMENT TURBULENT ET SCLÉROSE INSTITUTIONNELLE

Cette lente dématérialisation de l'économie a pu passer presque inaperçue jusque dans les années 1960 – pendant l'âge d'or des pays industrialisés – parce que l'on vivait une période échevelée. Depuis la fin de Seconde Guerre mondiale, on avait lentement démantelé les grandes entraves au commerce international et on avait vu s'accélérer le processus de migration des populations des campagnes vers les villes dans tous les pays industrialisés. À cela s'ajoutait un processus migratoire important depuis les pays défavorisés vers les grands pays industrialisés. C'était enfin une période importante d'accumulation de capital face aux possibilités offertes par la croissance des marchés domestiques et internationaux.²⁵

24. A. LIPIETZ, *op. cit.*, pp. 43ss; aussi A. LIPIETZ, « Vers une mondialisation du 'fordisme'? » Communication au symposium international de Sfax sur le thème « Dépendance et indépendance du Tiers monde face à la crise mondiale », avril 1981, 28p. (mimeo). Le lien entre le développement des firmes plurinationales et l'internationalisation de la production d'une part et la dématérialisation du processus économique d'autre part, est analysé dans S.W. LANGDON et G. PAQUET, *op. cit.*, pp. 34ss. Il n'est pas clair que cette logique n'est pas en train d'être déraillée par les développements les plus récents de la robotique qui pourraient permettre de reconcentrer dans les pays industrialisés même les travaux déqualifiés grâce aux robots. Ce sont des décisions qui appartiennent largement aux multinationales mais qui pourraient être influencées par la capacité des États-nations à gérer les conflits autour de la robotisation dans les pays avancés.

25. On a évalué que le taux de croissance du stock de capital par employé est tombé de moitié dans les années soixante-dix par rapport à ce dont on avait fait l'expérience dans les années cinquante et soixante. Finance, *Recent Changes in the Pattern of Productivity Growth in Canada*: Ottawa 1980; P. DAVENPORT, « The Productivity Slowdown in Canada: Economic Explanations and Policy Responses » in D.J. DALY (ed.) *Research on Productivity of Relevance to Canada*, Ottawa, Social Science Federation of Canada, 1983, pp. 25-27. L'expérience canadienne a valeur exemplaire sur ce point.

Cette période de croissance économique extensive (par l'ajout de capital et de travail additionnel dans l'économie industrielle) alimentée par la demande interne avec le développement de la consommation de masse dans les métropoles va se continuer jusque dans les années 1960 dans les pays industrialisés. Elle va dépendre aussi d'une détérioration systématique des termes d'échange entre les pays producteurs de matières premières et les pays producteurs de biens industriels.²⁶

Après cette période de croissance extensive va suivre une période d'essoufflement: les sources vives des trente glorieuses années de croissance de l'après-guerre vont se tarir. La croissance économique ne pourra plus se contenter de compter sur la montée des revenus domestiques, il va falloir que la croissance devienne davantage extravertie²⁷; de plus, la croissance ne pourra plus venir simplement de l'ajout de capital et de travail additionnel, il va falloir que la croissance se fasse plus intensive c'est-à-dire dépendante des augmentations de productivité tout simplement.²⁸

C'est de la fin des années 1960 donc que datent les premiers signes de déclin de la performance éclatante des économies industrialisées. En même temps qu'on va tenter par des politiques gouvernementales de relancer la croissance avec des déficits budgétaires, on va aussi vouloir la relancer par des politiques délibérées de promotion des exportations. En fait la recherche d'une solution aux problèmes des économies essoufflées va vite être perçue comme passant par la recherche de zones de bas salaires et par le débordement des systèmes productifs au-delà des frontières nationales. C'est la période de pressions pour réduire les coûts de production par la parcellarisation de tâches de plus en plus déqualifiées qu'on peut confier à une main-d'oeuvre à bon marché. C'est aussi une période où le commerce entre pays,

26. La croissance économique depuis les années 1950 jusqu'à la fin des années 1970 va être grandement aidée par le déclin du prix des matières premières par rapport aux produits industriels. Cela permet aux pays industrialisés de mieux rémunérer leurs employés, de construire des usines nouvelles et de vendre leurs biens de consommation tout en continuant de payer leurs matières premières et leur nourriture à bon marché.

27. On ne sait pas assez que « dans tous les pays industrialisés, c'est vers le milieu des années 1960 que la part des exportations dans le P.N.B. atteindra son minimum historique ». A. LIPIETZ, « Vers une modification... » *op. cit.*, p. 7.

28. Pour un examen des diverses forces qui vont amener la fin de l'âge d'or de la croissance extensive dans les pays industrialisés au milieu des années 1960, voir F. CAIRNCROSS et H. MCRAE, *The Second Great Crash: How the Oil Crisis could Destroy the World's Economic*, Londres, Eyre Methuen, 1975. Avec la fin des années soixante, il devient plus difficile de trouver d'autres manières faciles de réduire les barrières au commerce international, de continuer le transfert de population du secteur primaire moins productif vers le secondaire. Chaque pays industrialisé, ou presque, va donc vivre la fin de l'âge d'or à peu près en même temps et les gouvernements de chacun de ces pays devenus keynésiens aussi vont tous ensemble, sans pourtant se concerter, essayer de relancer la croissance par l'invasion de marchés étrangers et par l'instrument fiscal. C'est la période des déficits créateurs d'emplois dès les premiers signes de chute au niveau de l'activité économique. La conséquence est une pression inflationniste dans les pays industrialisés à proportion que tous les pays en même temps tentent de relancer leurs économies nationales. Cairncross & McRae comparent les effets de cette reflation généralisée à ce qu'on pourrait observer si une armée marchait au pas cadencé sur un pont suspendu: cette relance folle va faire croître la production mondiale de 17% entre 1971 et 1973 mais le prix de cette relance sera une inflation qui dépasse les dix pour-cent et ce avant même le choc pétrolier de la fin de 1973.

industrialisés et pays en voie de développement est multiplié: par deux, côté exportations, par quatre, côté importations pour les pays industrialisés entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1970.²⁹

La réaction à ce contexte turbulent³⁰, qui réclame une grande capacité de s'adapter et de s'ajuster rapidement, a été pour les pays industrialisés de chercher à reconquérir la stabilité et la certitude par l'introduction de protections diverses. *Interfuturs* parle d'un phénomène de sclérose institutionnelle.³¹

Tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des pays industrialisés, on a multiplié les rigidités – indexation des salaires, droit à l'immobilité, protectionnisme déguisé et croissant, etc.. *Interfuturs* passe en revue (en plus de 25 pages) ces réactions de défense et retrace la montée de ces rigidités au sein des sociétés industrielles avancées.³² L'impact de ces rigidités sur le potentiel de croissance économique est extraordinaire et c'est l'une des raisons pour lesquelles *Interfuturs*, mais aussi bien d'autres observateurs, s'en sont inquiétés.³³

Cependant si les individus ont utilisé leurs gouvernements pour se protéger contre l'incertitude pertinente émergeant de cet environnement turbulent, complexe

29. Cette ouverture ne va pas se faire de la même manière dans toutes les directions. Il est évident que les pays de l'OPEP vont avoir une expérience assez particulière mais, entre la fin des années soixante et la fin des années soixante-dix, on va voir émerger aussi les 'nouveaux pays industriels' selon l'étiquette que leur a donné le CEPII – Corée du Sud, Taiwan, Hong-Kong, Singapour, Brésil et Mexique. La part de ces pays dans les exportations mondiales va changer dramatiquement de 1968 à 1978: de 4 à 16% pour le cuir et les chaussures, de 4 à 22% pour les composants électroniques, de 2 à 15% pour l'horlogerie, de 4 à 13% pour l'électronique grand public. A. LIPIETZ, « Vers une mondialisation... » *op. cit.* p. 11; CEPII, « Redéploiements géographiques et rapports de forces industriels » *Économie Prospective Internationale*, Paris, 1981.

30. La notion d'environnement turbulent est développée dans F.E. EMERY et E.L. TRIST, « La trame causale de l'environnement des organisations » in G. PALMADE (ed.) *L'économie et les sciences humaines*, Paris, Dunod, 1967, Tome II, pp. 287-301.

31. OCDE, *Interfuturs...* p. 195.

32. *Interfuturs...* pp. 175-201. Le rapport souligne l'évolution démographiques des pays industrialisés qui, avec leurs populations vieillissantes, adoptent des attitudes ultra-conservatrices. En même temps, l'accroissement du niveau du chômage rend les gouvernements moins aptes à prendre des décisions qui, pour être valables à long terme, seraient électoralement coûteuses à court terme. Les effets pervers de la protection sociale et de la décroissance de la mobilité géographique ont aussi rendu les sociétés industrielles moins adaptables: l'État, très présent par son appareil de réglementation, balkanise les économies en créant des îlots de protection. À ceci s'ajoute l'intervention directe des États pour assurer aux pays industrialisés à la fois une part croissante des activités à haute technologie et une part à peu près stable des industries traditionnelles. Toutes ces rigidités internes sont le pendant de rigidités externes étayées par un néo-protectionnisme qui, pour être peu claironné, n'en est pas moins vigoureux. F. LAZAR, *The New Protectionism*, Toronto, Institut canadien de politique économique, 1981.

33. Une étude récente jette une lumière assez crue sur ces rigidités croissantes dans l'économie mondiale. M. OLSON, *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press, 1982, montre que ce sont justement ces rigidités engendrées par collusions et cartels sous patronage gouvernemental mais aussi par les groupes d'intérêts en général qui sont à la source de l'inefficacité et du manque de dynamisme des nations. Ce serait par la destruction du tissu institutionnel rigide pré-existant en Allemagne et au Japon à l'occasion de la guerre – et l'élimination de ce fait même des rigidités sociales qu'elles incorporaient qu'on pourrait expliquer le dynamisme de ces socio-économies dans l'après Seconde Guerre mondiale.

et riche d'interactions diverses, il reste que cet environnement est devenu aussi plus malléable. De grandes organisations transnationales ont bien perçu les possibilités offertes par cette fluidité plus grande et en ont profité: l'internationalisation de la production va devenir le phénomène dominant des années 1970.³⁴

En un sens, même si les États-nations des pays industrialisés (sauf le Japon) ont réagi d'une façon assez peu créatrice à ces défis de l'environnement international, leurs entreprises plurinationales ont pleinement utilisé les nouvelles marges de manoeuvre. Ce qui fait qu'on a pu dire que les pays industrialisés ont maintenu par ce moyen un certain contrôle global sur les grandes structures industrielles éclatées de la fin des années 1970.³⁵

Du côté des pays du Tiers monde, il n'est pas certain que les gains apparents à court terme attribuables à ces investissements vont se concrétiser en des gains de croissance à plus long terme.³⁶ D'autre part, pour autant que l'on ne déporte que des activités de conception et d'exécution déqualifiées vers le Tiers monde via les plurinationales, un tel résultat n'est pas surprenant. Ce qui fait que, même pour les optimistes, les transformations structurelles déclenchées depuis le milieu des années 1960 n'apparaissent pas comme une discontinuité brutale mais semblent plutôt faire partie d'un « processus irréversible de transformation progressive et profonde des relations mondiales qui durera peut-être de l'ordre du demi-siècle. »³⁷

Mais pour le moment, le réflexe de défense des pays industrialisés qui veulent préserver leurs acquis et la faiblesse des réponses que peuvent donner les pays du

-
34. S.P. MAGEE, « Information and Multinational Corporations: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment », in J. BHAGWATI (ed.) *The New International Economic Order*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, pp. 317-340. Au centre de cette approche et des explications du « pattern » d'investissements directs par les plurinationales se trouvent l'information et les actifs intangibles qui s'y rattachent.
35. Entre 1967 et 1977, les entreprises plurinationales ont *grosso modo* multiplié par trois leur contrôle direct d'actifs à l'étranger. Même si la portion de ces actifs dans le Tiers monde est passé du tiers au quart, il reste que, en termes absolus, leurs investissements directs ont augmenté dans le Tiers monde. De plus, il semble que les investissements directs dans les pays en voie de développement ont changé de nature dans les années 1970. Après deux étapes où on a voulu simplement obtenir des matières premières (I) et développer la production pour le marché local (II), on en est arrivé à un troisième stage (III) où les multinationales investissent dans des industries du Tiers monde afin d'y développer une capacité à exporter vers les marchés des pays industriels qui sont le berceau des entreprises plurinationales. R. COHEN et J. FRIEDEN, « The Impact of Multinational Corporations on Developing Nations » in E.P. REUBENS (ed.) *The Challenge of the New International Economic Order*, Boulder, Westview Press, 1981, pp. 147-177.
36. Une étude récente de M. DOLAN & B. TOMLIN, « First World-Third World Linkages: External Relations and Economic Development » *International Organization*, 34, 1, 1980, pp. 41-63 montre à partir d'un examen de l'expérience de 104 pays que l'effet des plurinationales sur la croissance des pays en voie de développement est positif à court terme mais négatif à plus long terme. Il n'est pas certain que cette étude prenne pleinement conscience de tous les effets de l'évolution dans la nature de l'investissement direct par les plurinationales mentionnée en note 35.
37. OECD *Interfuturs...* p. 298. La suite de cette citation mérite d'ailleurs d'être retenue à cause du caractère un peu euphorique des aspirations qu'elle véhicule: « À la suite de ce processus, les nations dont l'économie est actuellement développée seront devenues minoritaires dans la population et dans la production mondiale. La hiérarchie des niveaux de vie se sera transformée, la notion même de pays développés et en développement aura sans doute perdue sa signification ».

Tiers monde face aux plurinationales (qui sont le tissu institutionnel intégrateur le plus important de l'économie mondiale) font que l'on ne peut pas croire que cette évolution vers une économie mondiale renouvelée et une économie d'information généralisée pourra vraiment s'accomplir avant le milieu du siècle prochain.³⁸

V – VERS UN NOUVEL ORDRE INDUSTRIEL INTERNATIONAL ?

L'économie mondiale est en mutation et les forces majeures en train de redéfinir la division internationale du travail viennent de la nouvelle économie de l'information en-train-de-prendre et du réseau d'institutions non-marchandes qui ont émergé pour la gérer.

Mais les contours de ce nouvel ordre industriel international, que chaque acteur veut conformer à sa manière, vont probablement être assez différents du contenu des plans des divers acteurs en présence.

On connaît les vœux des pays en voie de développement: la déclaration de Lima de mars 1975 parle de 25% de la production industrielle mondiale par les pays en voie de développement en l'an 2000. Ce ne serait d'ailleurs là qu'un premier pas vers la réalisation d'un objectif plus lointain qui voudrait que la production industrielle mondiale soit plus ou moins distribuée au *pro rata* de la population. Comme le rapport des populations des pays plus développés par rapport aux pays moins-développés est de façon conservatrice à peu près de deux à un, c'est ni plus ni moins que les deux tiers de la production industrielle mondiale qu'on souhaiterait voir dans les pays moins développés.³⁹

C'est là un vœu difficile à défendre au plan économique puisqu'il n'y a pas plus de raisons de répandre l'activité industrielle également sur l'espace mondial que de distribuer les vaches également de par le territoire. C'est aussi un vœu qui a peu de chance de se réaliser. Vraisemblablement, aussi, l'activité industrielle qu'on retrouvera dans le Tiers monde va demeurer pour un moment une activité déqualifiée.

Le centre de gravité de l'économie mondiale demeure le club des pays industrialisés: à la fin des années 1970, les États-Unis et les pays du Marché

38. Encore qu'il faille être prudent. Pour autant que les pays industrialisés continuent de promouvoir des politiques protectionnistes que les consommateurs-voteurs vont limiter à un certain plafond, et que les pays en voie de développement vont suivre l'exemple de la Corée, de Hong-Kong et de Taiwan et répondre à des pratiques protectionnistes par une rationalisation systématique de leur industrie, une diversification de leurs marchés et de leurs produits et un accroissement du niveau de sophistication technologique de ces derniers avec l'aide des entreprises plurinationales, on peut croire que la convergence peut venir plus vite que prévue. La possibilité d'un saute-mouton qui permettrait à certains pays nouvellement industrialisés de rejoindre et de dépasser des économies plus avancées existe clairement. D'autant plus, peut-être que ce que ces économies semblent savoir faire naturellement, il semble qu'il faille que certaines économies industrialisées doivent le réapprendre péniblement. (W.J. ABERNATHY; K.B. CLARK; A.M. KANTROW, *Industrial Renaissance – Producing a Competitive Future for America*, New York, Basic Books, 1983).

39. R.S. BROWNE, « Changing International Specialization and U.S. Imports of Manufactures » in E.P. REUBENS (ed.) *op. cit.* pp. 91-112.

Commun représentaient la moitié de la production mondiale. Si on ajoute le Japon et la Russie, on s'approche des trois quarts. Il est donc clair que le nouvel ordre économique international devra pivoter autour des États-Unis, du Japon et de l'Europe d'ici la fin du siècle.⁴⁰

Dans ce coeur de l'économie mondiale industrialisée, deux groupes d'acteurs veulent être des définisseurs de situation: les États-nations d'abord qui auraient bien voulu monopoliser les bienfaits de la civilisation technicienne mais qui voient avec horreur les nouveaux pays industrialisés menacer les fondements de leurs économies; ensuite, les cinquante entreprises plurinationales, qui contrôlent 10% du PNB mondial (ou les 2 000 firmes entreprises qui produisent les trois quarts de la production des pays occidentaux) et veulent maintenir leur hégémonie sur nombre de filières de l'industrie mondiale.⁴¹

Pour les États-nations, la tentation d'un protectionnisme généralisé est grande. Pour éviter le chômage et la dislocation de leurs économies, on voudra fermer les frontières et les marchés des pays industrialisés aux biens manufacturés dans les régions périphériques et on subventionnera les productions domestiques de secteurs industriels non-concurrentiels. C'est un scénario suicidaire: les guerres économiques destructrices, la création d'unions douanières et marchés communs régionaux et une balkanisation accrue de l'économie mondiale. Ce genre de guerre économique est susceptible de ralentir considérablement le processus de rattrapage des pays en train de s'industrialiser et de ralentir la vitesse de croissance de l'économie mondiale. C'est le scénario des pays riches tentant de monopoliser la civilisation technologique.⁴²

Les plurinationales voient les choses autrement. Elles ont appris depuis le XIX^{ème} siècle à déborder et contourner les protectionnismes des États et leur objectif est ni plus ni moins que d'organiser l'économie à l'échelle mondiale avec le minimum de frictions nationales. Pour elles, l'intégration transnationale de la production va vouloir dire une sorte de désintégration nationale qui n'est pas voulue comme telle mais qui est le résultat de leurs activités. Pour les plurinationales, le libre-échange dans un monde sans frontières est une sorte d'idéal.⁴³

Le nouvel ordre industriel international ne sera pas dicté par le protectionnisme brutal des pays industrialisés ni par les libres jeux du marché que les pays

40. C. MÉGRELIS, *op. cit.* ch. 4. Ce qui plus est la dérive de l'activité économique vers une dominante information condamne l'évolution de l'ordre industriel à conserver un centre de gravité dans les pays industrialisés. En effet, même si un certain nombre de pays nouvellement industrialisés vont pouvoir acheter (ou obtenir via leurs liens avec les entreprises plurinationales) de la technologie et du *know-how*, il est clair que, d'ici la fin du siècle tout au moins, la direction du flux d'information sera du centre vers la périphérie. L'hégémonie de l'ordre industriel va donc demeurer dans les pays maintenant industrialisés.

41. Christian Mégrélis décrit en détails tous les acteurs de ce drame économique (ch. I). Certains des chiffres qu'il rapporte pour la fin des années 1970 confirment le diagnostic qu'un combat pour le contrôle de l'économie mondiale est en cours entre les États-nations et les plurinationales: rappelons que la moitié des exportations du Tiers Monde est contrôlée par les plurinationales. (p. 128); aussi G. PAQUET, (ed.) *The Multinational Firm...*, *op. cit.*, ch. I.

42. C. MÉGRELIS, *op. cit.*, pp. 115-119.

43. U.N., Commission on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, New York, 1978.

industrialisés ne tolèrent pas. Ni la rationalité des nations ni la rationalité technologique des plurinationales ne prévaudront entièrement. Ce qui définira le nouvel ordre industriel international sera une nouvelle donne, un accord négocié entre ces antagonistes, une forme d'accommodation.

Cette négociation qui, depuis plus d'une décennie, apparaît à plusieurs comme utopique et sans espoir va s'imposer à mesure que l'environnement va devenir plus turbulent. Comme l'expliquent Emery & Trist, « les contextes de turbulence appellent une relation entre des organisations non semblables dont les destins sont fondamentalement en corrélation positive... des relations qui maximiseront la coopération, bien qu'ayant toujours à l'esprit qu'aucune organisation ne peut s'arroger le rôle de l'autre et devenir dominante. »⁴⁴

Il en est qui se sont impatientés devant les échecs des négociations pour l'établissement d'un nouvel ordre économique international. Mais c'est oublier que c'est une idée qui n'a pas dix ans, c'est une idée de 1974.⁴⁵ Ce qui manque, après l'accord au niveau des principes, ce sont les études techniques qui vont permettre de cerner les marges de manoeuvre inexploitées, les possibles, les accords à plusieurs volets qui rendront acceptables dès propositions simples considérées isolément comme trop radicales.

Des embryons d'ententes de ce genre ont commencé de poindre dans les négociations bilatérales entre pays industrialisés dont l'interdépendance devenait destructrice. L'entente sur la limitation des exportations japonaises de voitures vers les États-Unis est un exemple. Les stratégies industrielles nationales ont souvent cherché à tâtons ces limites du possible.⁴⁶ Mais déjà, on a mis sur la table un certain nombre de plans plus ou moins ambitieux – depuis l'idée d'une sorte de plan Marshall mondial suggéré par la Banque Mondiale, jusqu'au projet d'une Banque Internationale de Développement Technologique suggéré par le Nobel Jan Tinbergen pour organiser le transfert de technologie, en passant par les grandes épures platoniciennes célébrées ces temps-ci par les architectes sociaux dans les bureaucraties internationales⁴⁷ – dont plusieurs volets sont repris autour des diverses tables de négociations sectorielles ou régionales.

44. F.E. EMERY et E.L. TRIST, *op. cit.*, p. 299. C'est ce qu'ils nomment une matrice organisationnelle. La trame causale de l'environnement en arriverait selon Emery et Trist à engendrer « une telle matrice... en délimitant, d'après des critères de valeurs, les caractéristiques de qui peut être inclus dans le domaine spécifié, et par la suite, qui peut y être admis. » p. 299.

45. Résolution 3201 (S-VI) adoptée sans objections par l'Assemblée Générale des Nations Unies le 1^{er} mai 1974.

46. J. PINDER, (ed.), *National Industrial Strategies and the World Economy*, London, Croom Helm, 1982.

47. J. TINBERGEN (Coordinator). *Reshaping the International Order – A Report to the Club of Rome*, New York, Dutton and Co. 1976, ch. 14. Pour un coup d'oeil sur les racines historiques, intellectuelles et idéologiques de ce qu'on nomme le nouvel ordre économique international, voir E.P. REUBENS, « An Overview of the NIEO » in E.P. REUBENS (ed.) *op. cit.* ch. 1. Reubens mentionne en particulier, quatre grandes visions de cet ordre nouveau: 1) le NITFO (new international trade and finance order), une sorte d'arrangement mondial du commerce et de la finance; 2) le NIEDO (new international economic developmental order) sorte de nouvelle division internationale du travail; 3) le NIEMO (new international economic migrational order), sorte de mouvement migratoire au niveau mondial; 4) le NIEBO (new international economic bloc order) sorte de système de blocs économiques multinationaux.

Ces propositions sont autant de réponses à un constat simple: dans l'économie de l'information du « second XX^{ème} siècle » (Perroux), l'interdépendance est la règle et tant le protectionnisme des nations que le néo-colonialisme des grandes unités inter-territoriales condamnent l'économie mondiale à dégénérer en versions plus ou moins tragiques d'un jeu à somme négative. Ce que tous cherchent, pour le moment, à l'enseigne d'un nouvel ordre économique international, c'est une façon de transformer les problèmes Nord-Sud en déséquilibre créateur susceptible d'engendrer des solutions à somme positive pour le grand jeu économique mondial.⁴⁸

VI – CONCLUSION

L'ordre économique international s'est métamorphosé à quelques reprises au cours des derniers cinq ou six siècles. Chaque fois, la mutation a été le résultat d'un ensemble de forces que les historiens économistes ont tenté de préciser avec plus ou moins de succès.

Nous avons suggéré que c'est dans l'interaction de six sous-procès qu'il faut chercher la source sinon la cause de ces transformations qui vont faire que l'ordre économique va s'instituer différemment au sens de Karl Polanyi.⁴⁹

Nous ne nous sommes pas attaché à démontrer comment chacune des grandes discontinuités dans l'ordre économique mondial pouvait être analysée par ce procédé, c'est un travail qui aurait réclamé tout un livre. Nous nous sommes plutôt penché sur la dernière grande discontinuité que nous sommes en train de vivre. Notre diagnostic a mis au centre de l'explication pour cette dernière mutation la dématérialisation de la vie économique: un changement majeur dans le sous-procès de production et d'échange. Les effets de réverbération de ce changement sur les autres sous-procès devaient s'avérer déterminants: déterritorialisation et délocalisation de l'activité économique, concurrence accrue, internationalisation de la production, oligopolisation sociale, protectionnisme et corporatisme, etc..

Le résultat a été l'accélération de la remise en question des marchés comme mécanismes uniques et seuls efficaces de coordination de l'activité économique: déjà Karl Polanyi avait perçu les commencements de cette remise en question bien avant 1945,⁵⁰ mais avec l'économie de l'information le processus s'affole.

Deux grandes logiques non-marchandes se font face: la rationalité nationale des États et la rationalité technique des grandes unités inter-territoriales. Le nouvel ordre industriel international va devoir émerger d'un accommodement entre ces deux logiques et depuis que la crise de transition a été accentuée par le ralentissement de la croissance économique mondiale, on a commencé à chercher à quoi pourrait ressembler un tel accommodement.

48. E.P. REUBENS, *op. cit.*, p. 17

49. K. POLANYI, « The Economy as Instituted Process » in G. DALTON (ed.) *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, New York, Double Day 1968, pp. 139-174.

50. K. POLANYI, *The Great Transformation*, Boston, Bacon Press, 1957.

Pour certains la logique qui soustend l'internationalisation de la production par les plurinationales correspond à la seule logique possible, celle du marché libre: pour eux la question même d'un nouvel ordre économique international à construire est simplement le fait d'une idéologie vicieuse et futile.⁵¹ Pour d'autres, c'est l'écho d'une croisade pour la justice: une logique des besoins humains de base qui appelle une refonte de l'appareil économique mondial.⁵²

Pour le moment, ces forces sont en équilibre conflictuel mais un certain accommodement est en train de se faire. Avant que des formes précises ne soient cristallisées pour cet accord négocié, il demeure possible de prédire tout un éventail de futuribles. Les divers avatars de ce qu'on a commencé de nommer le nouvel ordre industriel international constituent un sous-ensemble de ces futurs possibles.

Pour notre part, sans pouvoir dire quand une telle formule va s'accréditer, nous croyons que le compromis efficace qui a des chances de s'accomplir va voir la naissance d'une notion de libre-échange international renouvelé basé sur des conditions de réciprocité. C'est le *fair trade* de Christian Mégrelis.⁵³

Quelles configurations d'activités industrielles vont alors être instituées dans les diverses portions du monde et selon quelles filières ou hiérarchies vont-elles s'intégrer? Il est trop tôt pour le dire car le sous-procès de production et d'échange ne va pas pouvoir être pensé en isolation des autres sous-procès.

Le fait qu'aux dernières négociations de Genève, à l'été 1983,⁵⁴ des pays du Tiers monde aient insisté pour obtenir des concessions importantes dans l'allocation internationale des spectres de radio-fréquences pour diffusion par satellite est important. Cela s'est produit même dans des cas où ces pays vont peut-être mettre des décennies avant de pouvoir s'en servir. Au lieu d'utiliser ces éléments pour négocier des avantages industriels immédiats avec les pays riches, on a préféré établir des droits à l'orbite et au spectre. Voilà qui montre bien que les pays du

51. H.G. GRUBEL, « The Case against the New International Economic Order », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 113, No. 2, 1977, pp. 284-306.

52. D.M. LEIPZIGER, « The Basic Human Needs Approach and North-South Relations » in E.P. REUBENS, (ed.) *op. cit.* pp. 255-279.

53. C. MÉGRELIS, *op. cit.*, pp. 120-129. Quant à savoir si le moment est propice pour un multilogue international susceptible d'être porteur d'un accord global, il semble bien que même les plus optimistes sont pessimistes à court terme. Les pays industrialisés préfèrent pour le moment des négociations sectorielles à l'intérieur des agences économiques spécialisées qu'ils contrôlent (FMI, Banque Mondiale, etc...) alors que les pays en voie de développement voudraient plutôt des négociations globales au niveau des Nations Unies ou le principe d'un pays un vote leur donne un certain avantage. Pour le moment, c'est l'impasse. Il semble bien cependant que certains problèmes aigus comme les migrations internationales et l'endettement mondial pourraient servir de détonateurs et commander des conférences qui pourraient entre autres choses créer des institutions capables de résoudre ces problèmes de façon efficace au niveau global mais aussi jeter les bases d'un compromis entre le Nord et le Sud sur les rôles respectifs des agences spécialisées et des Nations Unies comme forums pour les négociations entre le Nord et le Sud. J. BHAGWATI, « Wither the Global Negotiations? » *Finance and Development*, 20, 3, Sept. 1983, pp. 34-36.

54. Il s'agissait de la Conférence Administrative sur les Radio-Communications convoquée sous les auspices de l'Union Internationale des Télécommunications en juin-juillet 1983 à Genève.

Tiers monde ont déjà compris que l'avenir est à l'information et qu'un nouvel ordre international de l'information est plus important, peut-être, plus fondamental qu'un nouvel ordre industriel international qui n'en sera de toutes manières que la conséquence et le double.⁵⁵

55. Pour un examen de ce nouvel ordre mondial de l'information et de la communication, voir le rapport de la Commission internationale d'étude des problèmes de la communication de l'UNESCO sous la direction de Sean MACBRIDE, *Voix multiples un seul monde: Vers un nouvel ordre mondial de l'information et de la communication plus juste et plus efficace*, UNESCO 1980. Aussi M. JUSSAWALLA et D.M. LAMBERTON (eds.) *Communication Economics and Development*, New York, Pergamon Press 1982, en particulier ch. 8-9. Quelle que soit l'importance de ce débat, il est clair que même si le Nord et le Sud par leurs instances gouvernementales en venaient à se mettre d'accord sur des forums utiles, rien de sérieux ne pourra se faire sans une participation intégrale des entreprises plurinationales à ces débats. Ces entreprises détiennent trop le leviers de décision pour qu'on puisse les ignorer. Et le pouvoir de ces entreprises est encore plus déterminant dans le monde de l'information. Mais avant qu'on appelle ces entreprises aux tables de négociations, il faudra une révolution dans les esprits au niveau mondial. Entre-temps, on a l'impression qu'à ces débats internationaux, les entreprises plurinationales sont, explicitement tout au moins, des « partenaires muets » ou comme les héros de Ralph Ellison, des réalités invisibles.