

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales

Economie Mondiale

Section C et D

Abdellah HOUSSAINI

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE.....	3
CHAPITRE I.....	6
Les manifestations de l'économie mondiale.....	6
I.1 : Sur le plan commercial.....	6
I.1.1 : Une progression spectaculaire des échanges.....	6
I.1.2 : La répartition régionale des échanges.....	8
I.1.3 : Evolution de la structure des échanges.....	12
I.1.4 : La montée de la part des services.....	15
I.2 : Sur le plan financier.....	17
I.2.1 : Le mouvement des IDE.....	17
I.2.2 : Les marchés financiers internationaux.....	21
I.3 : Sur le plan des NTIC.....	32
I.3.1 : Les NTIC : une série de révolutions.....	33
I.3.2 : Les mariages du siècle.....	34
I.3.3 : Les incidences des NTIC.....	35
CAPITRE II.....	32
Les acteurs de l'économie mondiale.....	32
II.1 : Les firmes transnationales.....	32
II.1.1 : La place des firmes transnationales (FTN).....	32
II.1.2 : Les catégories des firmes.....	33
II.1.3 : Les modes et les raisons du développement à l'étranger.....	34
II.1.4 : Les stratégies.....	35
II.2 : Les Etats.....	36
II.2.1 : Evolution du rôle de l'Etat.....	36
II.2.2 : Relations entre Etats et FTN.....	38
II.3 : Les groupes régionaux.....	39
II.3.1 : Les raisons d'émergence.....	39
II.3.2 : Les poids des groupes régionaux.....	40
II.3.3. Régionalisme versus multilatéralisme.....	41
CHAPITRE III.....	43
Les accords.....	43
III.1 : Les accords multilatéraux.....	43
III.1.1 : Le GATT.....	43
III.1.2 : L'OMC.....	46
III.2 : Les accords régionaux.....	49
III.2.1 : L'essor des accords régionaux.....	49
III.2.2 : Objectif et typologie.....	50
III.2.3 : Exemples d'accords régionaux.....	51
III.3 : Les accords bilatéraux.....	53

Chapitre IV : Les conséquences de l'économie mondiale.....	56
IV.1. Sur le plan économique	56
IV.1.1. Les tendances de la libéralisation	56
IV.1.2. L'impact des FTN.....	58
IV.1.3. Les impacts de la globalisation financière.....	59
IV.2. Sur le plan politique.....	60
IV.3. Sur le plan culturel.....	63

INRODUCTION GENERALE

Les phénomènes actuels de mondialisation marquent une rupture par rapport au mouvement d'internationalisation antérieur aux trente dernières années, car ils mettent en jeu la disparition de l'économie internationale comme principe d'organisation unique de l'économie-monde. "L'« économie mondialisée », qui serait le point d'aboutissement hypothétique de cette « tendance » qu'est la mondialisation, pourrait être définie comme une sorte d'antithèse de l'économie internationale"¹.

Par opposition à cette thèse qui perçoit la mondialisation comme une négation de l'internationalisation, il existe une autre approche qui souligne que la mondialisation n'est pas une rupture mais un simple approfondissement de l'internationalisation. Pour les tenants de cette thèse² si l'intégration caractérise bien l'approfondissement de la mondialisation, elle ne remet pas en cause la logique des Etats-nations.

Outre leurs divergences, les deux approches stipulent que l'économie mondiale est largement différente de l'économie internationale. Celle-ci se caractérise par :

- L'existence de **frontières tarifaires** entre les différentes économies, ce qui entrave les échanges entre nations.
- L'existence d'entraves à la liberté des mouvements des capitaux.
- Une relative fermeture économique des nations vis-à-vis de l'extérieur, ce qui leur donne une certaine autonomie en matière de décision économique.
- Le rôle prépondérant des nations dans la régulation de l'économie internationale. Il s'agit, dans ce cas, d'une économie entre nation.

¹ Kebabdjian G. (2000), *L'objet international dans la théorie économique*, www.diplomatie.gouv.fr

² Berger S. [2003], *Notre première mondialisation : leçons d'un échec oublié*, Paris, Le Seuil, La République des idées.

La disparition progressive de ces caractéristiques va donner lieu à un nouveau contexte qualifié, depuis les années 80, d'économie mondiale qui présente les caractéristiques suivantes :

- La tendance à la disparition des frontières commerciales entre nation, ce qui donna naissance à un marché planétaire.
- La tendance à la libéralisation des mouvements des capitaux, ce qui s'est traduit par une globalisation financière et par une internationalisation de la production.

« La mondialisation, souligne Thompson³, peut se définir comme le processus par lequel l'interdépendance entre les marchés et la production de différents pays s'accroît sous l'effet des échanges de biens et de services ainsi que des flux financiers et technologiques. » Les manifestations purement économiques de la mondialisation, sont généralement reconnues comme étant les suivantes : délocalisation de la production, privatisations et déréglementation, et libéralisation du secteur financier. La question qui se pose est de savoir si l'économie mondiale contemporaine représente-t-elle un phénomène nouveau ou pas ?

Pour certains auteurs, la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau. Selon Williamson⁴, la période de mondialisation actuelle est la poursuite du processus amorcé à la fin du XIXe siècle et interrompu par les deux guerres mondiales suivies de la guerre froide.

D'autres auteurs, par contre, soulignent que l'internationalisation de l'information et du savoir fait entrer le monde dans une ère nouvelle « où l'accès à toute la planète est devenu une caractéristique primordiale de la production comme de la consommation »⁵. Ces auteurs estiment que ces

³ - THOMPSON, G., « Introduction : situer la mondialisation », *Revue Internationale des Sciences Sociales*, no. 160, juin 1999, pp. 159-174

⁴ - WILLIAMSON, Jeffrey G., « Globalization and inequality, past and present », *The World Bank Research Observer*, août 1997, vol. 12, no. 2, pp. 117-135

⁵ - PETIT, Pascal, SOETE, Luc, « La mondialisation en quête d'un avenir : un défi aux politiques nationales », *Revue Internationale des Sciences Sociales*, no. 160, juin 1999, pp. 189-206

dernières années sont caractérisées par une transformation structurelle historique à l'échelle mondiale.

Pour situer les spécificités de l'économie mondiale, nous allons, dans un premier point, traiter les caractéristiques de cette économie, dans un deuxième, parler des acteurs et dans un troisième, aborder les conséquences.

CHAPITRE I

Les manifestations de l'économie mondiale

Lorsqu'on parle de l'économie mondiale, plusieurs questions se posent. S'agit-il d'un nouveau cycle de l'économie capitaliste qui reprend les caractéristiques du contexte économique qui précédait la crise de 1929 ? Ou s'agit-il, par contre, d'un nouveau contexte qui épouse de nouvelles caractéristiques ?

La lecture des mutations engendrées par la globalisation actuelle nous permet d'affirmer que l'économie mondiale contemporaine recèle des spécificités inédites qui la singularisent. Ces spécificités peuvent apparaître sur plusieurs plans, parmi lesquels, il convient de retenir trois : le plan commercial, le plan financier et enfin le plan des nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC).

1.1 : Sur le plan commercial.

Sur le plan commercial, on assiste à quatre évolutions majeures : 1) Une progression rapide des échanges de marchandises, 2) Une réorientation de leurs flux, 3) Une modification de leur structure, 4) Une montée de la part des services.

1.1.1 : Une progression spectaculaire des échanges.

Les échanges internationaux ont connu une croissance rapide et soutenue depuis la seconde guerre. Le tableau suivant retrace cette évolution depuis 20 ans.

Tableau : Evolution moyenne annuelle du commerce mondiale de marchandises (%)

1980-90	1990-00	2000	2001	2002	2003	2004	2005
6.0 %	6.7	13	-4.0	4.0	16	10	6

Source : OMC, CNUCED.

Malgré la crise des années 70 qui a ralenti les taux de croissance, le commerce international a globalement maintenu des niveaux élevés de progression.

Le caractère exceptionnel de cette croissance tient au fait que celle-ci se fait à des taux de progression supérieurs à ceux de la production et du PIB. Entre 1950 et 97, les échanges mondiaux de biens ont été multipliés par plus de 16 alors que la production mondiale en volume a été multipliée par à peine 6. En valeur, on s'aperçoit que, entre 67 et 97, le commerce international a cru deux fois plus vite que le PIB mondial.

Tableau : Croissance mondiale, en volume, des Exportations, de la Production et du PIB (en %).

	1995-00	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportations	7.0	11.0	-0.5	3.0	5	9.5	6
Production	4.0	5.0	-0.5	1.0	4.5	4	2
PIB	3.0	4.0	1.5	2.0	2.5	4	3.5

Source : OMC (200), *Statistiques du commerce international*, Rapport.

La même tendance s'est maintenue durant les années 2000 puisque, d'après le tableau, le taux de croissance annuel des exportations a été largement supérieur à celui de la production et du PIB.

Cette évolution s'explique par plusieurs facteurs :

- **L'ouverture** de la plupart des économies sur l'extérieur en exportant plus et en important plus.

- **La tendance à l'internationalisation des firmes.** Ce phénomène ne touche pas uniquement les entreprises des pays développés mais concerne aussi celles des pays en voie de développement.

- **Emergence des nouveaux pays industrialisés** (Sud-est asiatique, Amérique latine).

- **La rentrée en force de la chine** dans le commerce mondial. Ses exportations sont passées de 18 Milliards de dollars en 80, à 62 en 90, à 288 en 2005.

La progression du commerce mondial, en dépassant celle de la production et du PIB, a eu pour conséquence :

- **Une augmentation de l'interdépendance** entre les différentes économies. Cela facilite la transmission des fruits de la croissance, mais aussi les effets des crises. L'interdépendance rend également difficile l'adoption d'une stratégie puisqu'il faut tenir compte, pas seulement du contexte national, mais surtout du contexte mondial.

- **Un renforcement des pressions concurrentielles** au niveau de tous les marchés, ce qui se traduit par une tendance à la baisse des prix et donc des profits. Une telle situation encourage les firmes à procéder à des restructurations, fusions, partenariats...

1.1.2 : La répartition régionale des échanges.

La répartition régionale du commerce mondial connaît une grande inégalité au niveau de la participation de chaque région.

Tableau : Répartition régionale des échanges internationaux en 2005 (en %)

	Exportations	Importations
Amérique du Nord	14.5	21.7
USA	8.9	16.5
Europe	43	43.2
U E (25)	39.4	39.3
Asie	27.4	24.7
Japon	5.9	4.9
Chine	7.5	6.3
Sud Est Asiatique (6)	9.7	8.6
Afrique	2.9	2.4
Afrique du Sud	0.5	0.6

Source : OMC (2006), *Statistiques du commerce international*, Rapport.

D'après ce tableau, on remarque qu'il y a deux groupes de régions au niveau de la contribution au commerce mondiale : les régions dominantes et les régions marginalisées.

- **Le premier groupe est formé des pays de la triade**, il s'agit de :
 - + **L'Amérique du nord** avec un poids prépondérant des USA qui représente 61% des exportations et 76% des importations de la région.
 - + **L'Europe occidentale** où la part de l'Union Européenne (UE) des 25 est quasi majoritaire avec 91% des exportations et des importations. Le poids très important de l'UE dans le commerce mondiale, plus de 40%, s'explique par l'importance des volumes d'échanges intra européens.
 - + **Le Japon, la Chine et les six pays de l'Asie du Sud Est.** Ces pays riverains du pacifique représentent, respectivement, 23% et

20% des exportations et des importations mondiales. Ces pays, à eux seuls, dominent au niveau de la contribution de l'Asie au commerce mondial. Leur part dans les exportations de ce continent est de 80.4%.

- **Le deuxième groupe est formé de pays à faible contribution.** Il s'agit de :

+ **L'Amérique latine** avec une participation de 3.1% et 2.8% aux exportations et aux importations mondiales.

+ **Communauté d'États indépendants (CEI)** avec une contribution aux exportations et aux importations de 3.3 et 2%

+ **L'Afrique.** La participation du continent africain au commerce mondial est la plus faible. Elle est de 2.9% pour les exportations et de 2.4% seulement pour les importations. L'Afrique du Sud représente environ 18% et 25 des exportations et des importations africaines.

Par ailleurs, il convient, dans ce qui suit, d'inscrire cette participation dans le temps, afin de connaître les régions et pays dont part progresse dans le commerce mondial et ceux dont la part régresse. On peut classer ces pays et régions en deux catégories : les perdants et les gagnants. Le tableau suivant en donne un aperçu.

Tableau : Evolution de la participation au commerce mondial (en%)

	1953	1963	1973	1983	1993	2002	2005
Amérique du Nord	24.2	19.3	16.9	15.4	16.6	15.1	14.5
Europe Occidentale	34.9	41.4	45.4	38.9	44.0	42.2	43
Afrique	6.5	5.7	4.8	4.4	2.5	2.2	2.9
Asie	13.1	12.4	14.9	19.1	26.1	25.8	27.4
Japon	1.5	3.5	6.4	8.0	9.9	6.6	5.9
Chine	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	5.2	7.5
Asie du Sud est (6)	20.7	2.4	3.4	5.8	9.7	9.6	9.7

-Les perdants. Parmi les régions et pays qui perdent leur place dans les échanges mondiaux, il convient de citer :

+ *L'Amérique du Nord* dont la part a chuté de 27% en 48 à 14.5% en 2005. Cette baisse est principalement due au recule des USA dont la part dans le commerce mondial est passée de 12.5% en 2000 à 8.9% en 2005.

+ *L'Europe Occidentale* a certes amélioré sa position dans le commerce mondial depuis la seconde guerre, mais depuis 73, où sa part atteignait plus de 45%, son recule ne cesse de se confirmer au fil des années.

+ *L'Afrique* est parmi les grands perdants des acteurs du commerce international puisque sa part connaît un irrésistible déclin, de 7.3% en 48 elle descend à 2.9% en 2005.

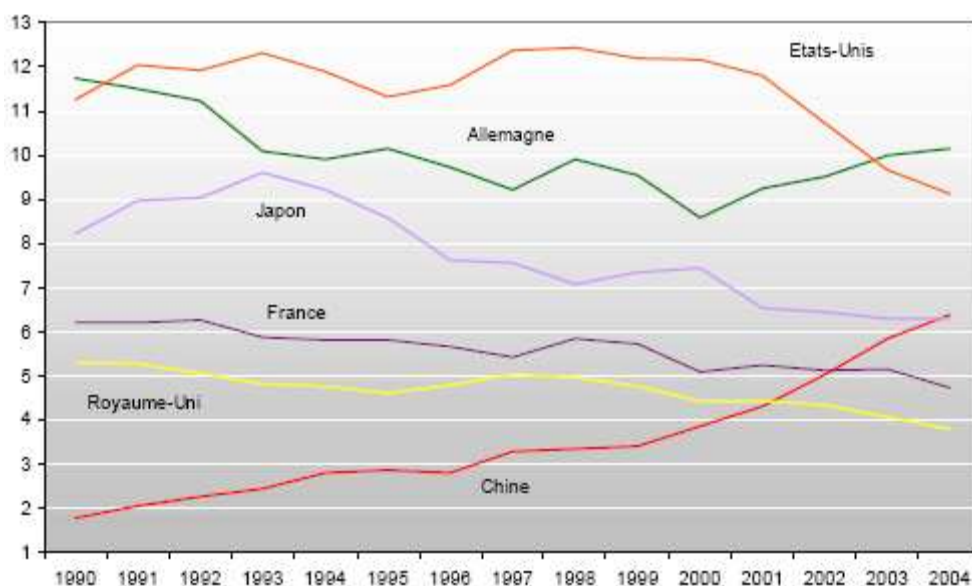
+ Du **Japon** dont la part dans les exportations mondiales a augmenté de 1.5% en 53 à presque 10% en 93. La contribution du Japon va, depuis cette date, connaître une chute. En 2005 elle a atteint 5.9%.

-Les gagnants, il s'agit en particulier :

+ De l'**Asie du Sud Est** où six pays seulement ont pu atteindre en 2005 une part de 9.7% alors qu'en 63 cette part n'était que de 2.4%.

+ De la **Chine** qui, en un délai très court, a réalisé un extraordinaire succès. Sa part dans les exportations mondiales est passée de 2.5% en 93 à 5.2% en 2002.

Graphique 4. Part des premiers exportateurs, en % des exportations mondiales



Source : Calcul à partir des données OMC.

+ De l'**Inde** qui connaît une remontée spectaculaire dans le commerce mondial. Malgré sa modeste participation actuelle, 0.9% en 2005, l'économie indienne est inscrite dans une dynamique qui peut la projeter vers un rôle économique mondial considérable.

1.1.3 : Evolution de la structure des échanges.

Les échanges mondiaux ont connu au fil des années une modification de leur structure. Il s'agit en particulier de :

La baisse de part des matières premières. Au niveau des produits agricoles, leur part dans les exportations mondiales ont connu une baisse constante pour se situer en 2005 8.4%. La baisse est encore plus forte pour les matières premières minérales dont la part est descendue jusqu'à 1.5% en 2005.

La hausse de la part des produits manufacturés. Leur commerce mondial a connu une forte croissance avec des variations annuelles de 15, 9 et 5% durant les périodes respectives de 85-90, 90-95 et 95-00. Sa part dans les exportations mondiales de marchandises a atteint en 2002 plus de 75%.

Cet essor est principalement dû à l'industrialisation de certains pays. Il s'agit principalement des pays de l'Asie du Sud est asiatique, de la chine et des pays de l'Amérique latine. Il est dû aussi à l'émergence d'une nouvelle DIT (Division Internationale du Travail).

Par ailleurs, les produits manufacturés interviennent de manière inégale dans les exportations des différentes régions.

Tableau : Part des produits manufacturés dans le total du commerce des marchandises, par région, 2002 (en %)

	Exportations	Importations
Amérique du Nord	76.9	79.8
Amérique Latine	59.5	76.3
Europe Occidentale	80.7	75.5
Afrique	25.2	79.9
Asie	83.6	71.1
Moyen-Orient	23.8	78.1

Source : OMC (2003), *Statistiques du commerce international*, Rapport.

On remarque d'après les données du tableau que la majorité des régions du monde ont fait un grand pas vers l'industrialisation. La part importante des produits manufacturés dans leurs exportations en témoigne. Il reste deux régions (l'Afrique et le Moyen Orient) qui continuent à obéir toujours à la logique de l'ancienne DIT. En effet, la majorité de leurs exportations (environ trois quarts) est dominé par les produits primaires, alors que l'essentiel de leurs importations est fait de produits industriels.

La hausse de la part des produits semi-finis. La hausse de la part des produits industriels dans le commerce mondial s'est accompagnée d'un autre phénomène nouveau, à savoir la montée en puissance de la part des produits semi-finis dans les échanges internationaux. Certaines estimations considèrent que la part de ce type de produits dépasse le tiers du commerce mondial des marchandises. Autrement dit, une part très importante des produits industriels échangés au niveau mondial est constituée de produits semi-finis.

Ce phénomène s'explique par deux raisons principales :

-L'éclatement international du processus productif. Au lieu qu'il soit localisé dans un seul pays le processus de production d'un seul produit est décomposé puis réparti sur plusieurs pays. Le critère de répartition retenu tient compte de l'avantage coût qu'offre chaque espace national. Cet éclatement est souvent l'œuvre des firmes transnationales.

-Le développement de la sous-traitance internationale. Au lieu de produire tous les composants du produit, la majorité des firmes se contente de la fabrication d'un nombre limité de pièces et sous-traite tout le reste à des opérateurs externes situés à l'étranger. Lorsque le nombre de ces derniers augmente, cela entraîne un essor de la sous-traitance internationale qui débouche sur une croissance de l'échange mondial des produits semi-finis.

1.1.4 : La montée de la part des services.

Dans cette catégorie, ne sont pris en compte que les services commerciaux qui renferment, entre autres, les transports, les voyages, les communications, les BTP, l'informatique et l'information, les assurances, les services financiers, les redevances et droits de licence.

La part des services dans le PIB de l'ensemble des pays développés dépasse les 60%, mais dans le commerce mondial cette part est inférieure. En 2002 80% du commerce mondial est dominé par les marchandises, la part des services commerciaux n'est que 20%, en 2005 cette part est de 24%. Eu égard à leur taux de croissance annuels, la part des services est appelée à augmenter.

Tableau : Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux (en milliards de \$)

	Valeur	Variation annuelle en %					
	2005	90-00	2000	2001	2002	2004	2005
Marchandise	10159	6.5	13	-4.0	4.0	22	13
Services Com	2415	6.5	6.0	0.0	6.0	20	10

Source : OMC (2005), Statistiques du commerce international, Rapport.

D'après ce tableau, on remarque qu'à partir de 2001 le taux de croissance annuel des exportations des services a dépassé celui des marchandises. Si cet écart est maintenu, la part des services dans le commerce mondial va se renforcer dans les prochaines années.

Le commerce des services est appelé à connaître un grand essor avec l'ouverture des économies et avec les progrès réalisés au sein de l'OMC au sujet de la libéralisation du secteur des services.

La répartition régionale du commerce des services traduit des positions contrastées quant à la participation de chaque région ou pays et quant à l'évolution de cette participation.

Tableau : Evolution de la répartition régionale des exportations mondiales des services (en %).

	Part		
	1990	1995	2000
Amérique Du Nord	19.3	18.8	21.4
USA	17	16.6	18.8
Amérique Latine	3.8	3.7	4.0
Europe Occident.	53.3	47.8	46.3
UE (15)	47.2	42.6	41.1
Asie	16.8	22.0	20.6
Japon	5.3	5.4	4.6
Chine	0.7	1.6	2.0
Afrique	2.4	2.2	2.0

Source : OMC (2003), Statistiques du commerce international, Rapport.

A l'instar du commerce des marchandises, le commerce mondial des services est lui aussi dominé par les pays de la triade : les USA, l'Union Européenne et l'Asie du sud Est.

Toutefois, l'évolution de participation régionale dans les échanges mondiaux des services, connaît des tendances légèrement différentes à celle remarquée au niveau des marchandises.

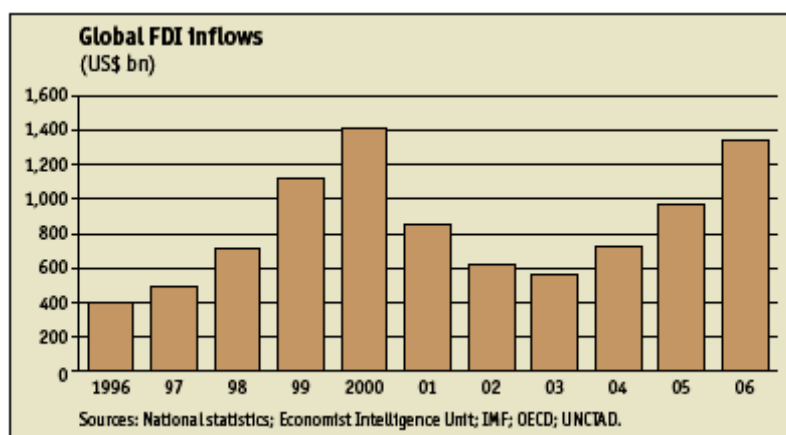
En effet, on remarque que parmi les pays ou régions qui améliorent leur part il faut citer les USA, la Chine, et l'Amérique latine ; alors parmi ceux qui perdent, il convient de citer l'Union Européenne, le Japon et l'Afrique.

1.2 : Sur le plan financier.

Sur le plan financier, nous allons nous intéresser, dans un premier temps aux mouvements des Investissements Directs Etrangers (IDE) et dans un deuxième temps aux marchés financiers.

1.2.1 : Le mouvement des IDE.

Ce mouvement a connu trois tendances : la hausse, la chute et la reprise, comme le montre le tableau suivant :



1.2.1.1 : La hausse

Le mouvement des IDE a connu une croissance exponentielle jusqu'en 2000.

Tableau : Evolution du mouvement des IDE (En milliards de \$ et en %)

	Valeurs (en Mrds \$)			Taux de croissance		
	1982	1990	2000	86-90	91-95	96-99
Entrées des IDE	57	202	11408	23	20.8	40.8
Sorties des IDE	37	235	1150	26.2	16.3	37

Source : CNUCED (2001), Rapport sur l'investissement dans le monde, New York.

Durant la décennie 90 les taux de croissance annuels des IDE ont largement dépassé tous les autres agrégats de l'économie mondiale (PIB, production,

commerce). Ces taux ont atteint 40.8% pour les entrées et 37% pour les sorties durant la période 96-99.

L'extraordinaire essor des IDE durant cette période est dû au manœuvre de 60 000 sociétés transnationales. Les fusions-acquisitions internationales restent le principal moteur de ces investissements.

Le mouvement des IDE est principalement concentré entre des pays développés. En 2000, les pays de la triade (USA, UE, Japon) ont représenté 71% des entrées et 82% des sorties des IDE.

Tableau : Répartition régionale des IDE (en Mrds de \$)

	Entrées des IDE		Sorties des IDE	
	1995	2000	1995	2000
Pays développés	203.5	1005.2	305.8	1046.3
USA	58.8	281.1	92.1	139.3
PVD	113.3	240.2	49.0	99.5
Afrique	4.7	8.2	0.5	0.7
Monde	331.1	1270.8	355.3	1149.9

Source : CNUCED (2001), Rapport sur l'investissement dans le monde, New York.

Les flux des IDE touchent un grand nombre de pays mais ils sont inégalement répartis. Au moment où les pays développés dominent le mouvement de ces flux avec 80% des entrées et 91% des sorties, les pays africains ne représentent que 0.6% des entrées et 0.06% des sorties.

1.2.2.2 : La chute.

A partir de 2001 le mouvement des IDE va connaître un drastique ralentissement. Les flux d'entrées qui ont, en 2000, atteint 1408 Mrds de \$, vont

chuter, en 2001, à 851 Mrds de \$. En 2002, ils vont encore descendre à 618 Mrds. De 2000 à 2001, le taux de baisse des IDE dépasse les 50%.

Tableau : Mouvements des IDE 2000-2003 (en Mrd \$)

	2000	2001	2002	2003
Entrées	11408	851	618	563
Sorties	1267	768	541	546

Source: World Economic Unit (2007), World investment prospects to 2011, The Economist

Ce grand recule des IDE s'explique par plusieurs raisons :

- Une chute drastique des fusions-acquisitions internationales qui ont baissées de 1100 Mrds \$ en 2000 à 600 Mrds \$ en 2001.

- La lenteur de la performance macroéconomique des pays développés qui s'est traduit par le ralentissement des flux sortant et entrant des IDE. Les firmes opérant dans les économies à faible performance macroéconomique sont moins attractives aux investisseurs étrangers.

- les secteurs qui ont connus, durant la fin des années 90 et 2000, un important mouvement de fusion-acquisition international vont prendre un moment de répit pour se consolider.

La chute des IDE a touché toutes les régions du monde, mais les zones les plus affectées se trouvent dans les pays industrialisés, membres de l'OCDE.

Tableau : Flux d'IDE relatifs à certaines régions du monde (en milliards de \$ US)

	Entrées			
	2000	2001	2002	2003
Pays Développés	1125	563	421	354
EU 15	689	357	287	252
Amérique du Nord	381	171	96	60

Source: World Economic Unit (2007), World investment prospects to 2011, The Economist

Le pays qui a le plus souffert de la contraction des IDE est les USA où la baisse des entrées des IDE a atteint 48% en 2001 et 56% en 2002. L'année 2003 est la première année dans l'histoire où la Chine dépasse les USA en tant que premier récepteur des IDE.

Les autres pays de l'OCDE où la chute des IDE a été spectaculaire sont l'Allemagne et le Royaume Uni.

Durant cette période de baisse, certains pays ont amélioré leur position dans l'accueil des investissements étrangers. Il s'agit de la Chine et de l'Inde. Dans ces deux pays, le flux net des capitaux privés (IDE, Investissements de portefeuille et autres flux de capitaux privés), est passé, entre 2002 et 2003, de 44.7 à 101.8 Mrds \$. Dans les pays du sud-est asiatique, ce flux a, durant la même période, progressé de 24.8 à 84.3 Mrds \$.

1.2.2.3 : La reprise

Depuis 2004 le flux des IDE a rompu avec la baisse pour épouser une nouvelle tendance à la hausse.

Tableau : Mouvement des IDE (en Mrd US\$)

	2003	2004	2005	2006
Entrées	563	730	972	1335
Sorties	546	817.6	891.5	1261

Source : World Economic Unit (2007), World investment prospects to 2011, The Economist

Cette hausse peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

-La reprise du mouvement des fusions acquisitions notamment entre les USA et l'UE et à l'intérieur de l'UE.

-La dynamique des pays émergents notamment la chine.

-L'accélération de la relocalisation des industries intensives en main d'œuvre à destination des pays émergents.

-Les IDE engagés par les grandes firmes des pays émergents leaders prennent de plus en plus de l'importance.

1.2.2 : Les marchés financiers internationaux.

Nous traiterons successivement les points suivants : le rôle de la bourse dans les économies actuelles, la globalisation financière et enfin l'instabilité des marchés financiers.

1.2.2.1 : Le rôle de la bourse.

Le terme "bourse de valeur" se réfère aux marchés organisés de papiers valeurs, principalement d'actions, d'obligations et d'instruments dérivés.

L'essor de la bourse est dû à la généralisation de la société de capitaux comme forme d'organisation et de financement des entreprises. Pour avoir du financement, la société par action émet sur le marché financier des titres (actions) dont le détenteur participe à une partie du capital de l'entreprise.

Une fois émises, les actions font l'objet d'une circulation libre, de cette manière le marché des titres gagne de l'autonomie par rapport à la marche des affaires de l'entreprise. De cette manière, l'action, devenue objet d'information publique, va faire l'objet d'une spéculation qui fait que son prix est soumis aux aléas du volume des titres et des transactions passant par la bourse.

Règlements de la bourse.

La consolidation institutionnelle des bourses dans divers pays a permis d'édicter un certain nombre de règles nécessaires au bon fonctionnement de la bourse, parmi ces règles il faut citer :

-L'admission à la cote. Chaque marché boursier impose aux entreprises des conditions à remplir pour qu'elles soient cotées. Il s'agit de la transparence, de la qualité des comptes...

-La méthode d'élaboration des cours. Il y a deux méthodes : a) Le fixing où les cours sont fixés à des moments de la journée au vu des offres de vente et d'achat. La cotation en continu fait que le cours des actions évolue en continue.

-Les participants au marché. Historiquement, la bourse est un club fermé. Pour l'achat et la vente d'une action, il faut passer par un membre de ce club moyennant le paiement d'une commission. Aujourd'hui, ce club organisé en coopérative, s'est élargi à des sociétés de capitaux.

-La surveillance publique.

Instruments de mesure.

Les marchés boursiers se sont dotés de divers instruments de mesure pour rendre compte de leur activité. Parmi ces instruments, il convient de citer :

Les indicateurs boursiers. Ils traduisent l'évolution de la cotation boursière des sociétés représentatives d'une économie. Exemple : Nasdaq, Cac 40, Dow Jones .

La capitalisation boursière. C'est la mesure la plus courante pour définir l'importance macro-économique du marché boursier. Elle est obtenue en multipliant le nombre de titres en circulation (et non celui des titres échangés) par les cours correspondants. Le tableau suivant montre l'importance de la capitalisation boursière dans certaines économies.

Tableau : Capitalisation boursière en % du PIB.

	1981	2000
USA	43	153
UE	20	93
Non OCDE	30	37
Autres OCDE	22	63
Monde	29	35

Source : Observatoire de la finance (2002), WWW.obsfin.ch

Le rôle des marchés financiers.

Nous traiterons ce rôle à travers plusieurs points :

-La multiplication des marchés boursiers. En 1981, 47 pays seulement avaient au moins une bourse, en 2000, ce nombre est passé à 109. La bourse illustre ainsi un effet de mode qui s'est emparé des PVD et des pays en transition. Jusqu'en 2000, il était reconnu que la mise en place d'un marché boursier accélérât le développement parce que la bourse a la réputation d'attirer les capitaux étrangers, en l'occurrence les investissements dits de portefeuille. Mais les crises des années 90 ont monté les limites ces assertions.

-La financiarisation de l'économie. Les bourses de titres ont été au cœur d'une transformation profonde de l'économie mondiale et en particulier les pays de l'OCDE. La financiarisation désigne l'augmentation très sensible du poids des considérations financière dans l'économie. Durant les 20 dernières années la capitalisation boursière a augmentée cinq fois plus vite que le produit mondial.

Cette évolution a été tirée par les pays de l'OCDE, en particulier les USA où la capitalisation exprimée en pourcentage du PIB est passée de 43% en 81 à 153% en 2000. La financiarisation s'est traduite par une orientation de la majorité de l'épargne vers la spéculation financière. Elle s'est traduite également par l'emprise de la logique financière sur le comportement managérial des entreprises.

-L'augmentation de la rotation. La financiarisation de l'économie prend plusieurs aspects, notamment l'augmentation significative du taux de rotation des titres cotés. Le taux de rotation est le ratio entre le chiffre d'affaire et la capitalisation d'une bourse. Il montre le nombre de fois où le titre a changé de main. En 81 ce taux est de 0.3% (ce qui signifie qu'un tiers des titres a changé de main), contre un cinquième sur les autres marchés. En 2000, ce taux est de 1.5% au niveau mondial et 2.2% aux USA. Cela veut dire que dans de pays chaque titre a été échangé plus de deux fois par an. Cette évolution dénote un raccourcissement significatif du temps de détention moyen des titres, qui peut s'expliquer par le développement des activités spéculatives, encouragées par la baisse des commissions sur les transactions financières.

1.2.2.2 : La globalisation financière.

La mondialisation financière est le résultat de trois processus (parfois nommée « les 3 D »):

- **déréglementation**, abolition du contrôle des changes et des restrictions aux mouvements de capitaux ;
- **désintermédiation** ou accès direct des opérateurs aux sources de financement sans passer par des intermédiaires ;
- **décloisonnement**, c'est-à-dire éclatement des compartiments qui existaient que ce soit du point de vue géographique, fonctionnel ou temporel. La mondialisation financière se caractérise par plusieurs caractéristiques :

Une interconnexion de tous les marchés boursiers.

En plus du poids important que prennent les places boursières dans différentes économies, on assiste à une interconnexion de tous les marchés en raison de la circulation mondiale des capitaux. Le degré d'intégration de ces marchés est actuellement sans précédent. Il a entraîné une globalisation des marchés financiers, fonctionnant désormais à l'échelle mondiale. La conséquence de cette globalisation est évidemment une hausse importante des flux financiers ; ainsi, au sein des pays du G7, le volume des opérations transfrontalières sur actions et obligations est passé de 35% du PIB de ces 7 pays en 1985 à 140% en 1995.

Une interdépendance des différents marchés.

En plus de l'intégration mondiale des marchés, on assiste à une totale interdépendance des différents marchés :

-Le marché bancaire, lorsqu'il y a une augmentation du taux d'intérêt l'épargne quitte les autres marchés pour être placée en banque. Par ailleurs, aux USA la majorité des crédits bancaires sont orientés vers la spéculation boursière.

-Le marché de change, c'est un marché consacré au commerce des monnaies. Le montant des transactions brutes sur ce marché est, en 2000, estimé à 1700 Mrds \$ par jour, contre moins de 200 en 86.

-Le marché boursier.

-Les marchés secondaires consacrés à la spéculation relative à certains produits dérivés.

La prolifération des produits dérivés.

La mondialisation financière s'est accompagnée d'une prolifération des produits dérivés.

Les produits dérivés sont des contrats à terme dont la valeur change en fonction du prix d'une marchandise, d'un instrument financier ou d'un indicateur. Donc la valeur de ces instruments financiers (contrats) secondaires est dérivée d'un autre actif primaire. Il existe 4 grandes catégories de produits dérivés.

-*Les contrats à terme d'instruments financiers.* C'est un contrat négocié en bourse en vertu duquel deux parties effectuent une transaction sur un actif à un prix prédéterminé et à une date ultérieure spécifiée.

-*Les contrats à terme simple.* C'est une entente en vertu de laquelle un acheteur et un vendeur conviennent d'échanger un bien ou un actif à un prix et à une date ultérieure convenue. Les contrats à terme simple, par opposition aux contrats à terme d'instruments financiers, sont négociés hors bourse.

-*L'option* est un contrat qui confère le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre un actif financier ou un bien à un prix spécifié. L'acheteur verse au vendeur un montant initial appelé "prix ou prime d'option". Exemple : supposons que le cours d'une action X est de 95\$ et qu'un investisseur s'attend à une hausse. Ce dernier va verser 2\$ pour se procurer une *option* d'achat lui permettant d'acquérir, trois mois plus tard, l'action X à 100\$. Si, d'ici trois mois, le prix de l'action est inférieur à 100\$, l'investisseur n'exercera pas son droit d'*option* et perdra 2\$. Si, par contre, le prix est de 104\$, il utilisera son option en achetant l'action à 100\$ et gagnera 4\$.

-*Le swap* est un contrat négocié hors bourse en vertu duquel deux parties conviennent d'échanger périodiquement soit les flux monétaires associés à un actif, soit une somme de devises durant une la période de temps négociée. C'est ce qu'on appelle respectivement le swap de taux d'intérêt et le swap de devises.

1.2.2.3 : L'instabilité des marchés financiers.

Le processus de globalisation financière qui a touché pratiquement toutes les parties du globe à l'exception notable de l'Afrique, a donné lieu à un contexte marqué par l'instabilité des marchés financiers internationaux. Les renversements brutaux des mouvements de capitaux sont devenus la caractéristique récente de ces marchés. Cela crée une situation de fébrilité et d'instabilité des marchés financiers internationaux débouchant à chaque fois sur une crise. Le contexte légué par cette instabilité se caractérise par :

Des crises à répétition. Les marchés financiers sont de plus en plus exposés à des secousses d'amplitudes et d'épicentres différents. Depuis dix ans, les crises financières secouent, presque sans interruption, l'économie mondiale. En effet, la crise mexicaine, à la fin de 1994 et au début de 1995, ouvre le nouveau cycle. Elle est suivie deux ans plus tard, en juillet 1997, par la crise thaïlandaise, qui, se propageant à une large partie de l'Asie en 1997 et 1998, frappe la Corée, la Malaisie, l'Indonésie et les Philippines. En août 1998, c'est au tour de la Russie, et la crise russe déstabilise le Brésil à la fin de 1998 et au début de 1999. La panique sur les marchés russes a entraîné la quasi-faillite du fond spéculatif américain LTCM. La Turquie entre en crise à la fin 2000, l'Argentine en 2001 puis le Brésil à nouveau en 2002. Entre mars 2000 et février 2003, les marchés financiers ont connu une déprime historique : le CAC40 a perdu 56 % de sa valeur, le DAX 65%, le S&P 500 44% et le NASDAQ 72%. Parmi les causes de cette chute on peut citer : le dégonflement de la bulle des nouvelles technologies, les perspectives de ralentissement de la croissance, la crise de confiance suite aux scandales qui ont entraîné la faillite de certaines grandes firmes américaines (Enron, K-Mart, Global Crossing, Worldcom).

La rapidité de la propagation. La globalisation financière se caractérise par deux traits. L'un temporel, le temps de décision pour tous les intervenants s'est drastiquement réduit avec le concours des nouvelles technologies d'information et de communication. L'autre spatial, la géographie physique n'a aucune importance pour les phénomènes financiers. Une crise peut débuter dans une région et se propager au reste du monde sans égard aux frontières et aux distances. La crise asiatique illustre parfaitement ce phénomène. Elle débute par la dévaluation de la monnaie thaïlandaise et fini par l'ébranlement de toutes les places financières du monde.

L'effet papillon. La rapidité de propagation des crises financières obéit aussi à la logique de l'effet papillon empruntée à la météorologie. Il stipule que le battement d'ail d'un papillon au pacifique peut, s'il trouve les conditions de son

amplification, provoquer une tornade dans un endroit très loin. Cela veut dire que les marchés financiers peuvent être secoué même par des petits événements aussi loin soient-ils. Le cas de la dévaluation de la monnaie d'un petit pays comme la Thaïlande est à ce niveau illustratif.

1.2.2.4. Crise financière 2008 : la crise des subprimes

Les causes

Après 2001, le marché immobilier aux USA a connu une croissance rapide : de 97 2006 on va assister à un doublement des prix. Cette bulle immobilière à été alimentée par :

-La baisse des taux d'intérêt. Au lendemain de la crise de 2001, la Banque centrale américaine (FED) a baissé ses taux de 6,5% à 1% afin de doper l'économie et soutenir la croissance, ce qui rend par là même le crédit moins cher.

-Une progression spectaculaire de l'endettement des ménages dont l'épargne nette est devenue négative. Cette endettement a été permis par la dérégulation poussée à l'extrême du secteur financier. Les établissements de crédits et banques se sont alors lancés dans une activité immobilière frénétique, faisant exploser les prix. De surcroît, les prêts consentis étaient souvent très risqués par rapport à la solvabilité des emprunteurs. Ces crédits hypothécaires à risque (nommés «subprime mortgages») ont représenté 13.6 % du crédit immobilier accordé en 2006 outre-Atlantique. Ils avaient un taux d'intérêt variable mais trop élevé – de 4 à 5 point supérieur au taux normal. Tant que les prix de l'immobilier montaient, la bulle a grossi, et les emprunteurs étaient encouragés à gager la valeur de leur maison pour emprunter à nouveau.

Ce phénomène a pris une dimension financière quand ces emprunts ont été transformés en titres financiers et revendus à des investisseurs, attirés par leur rendement. Les banques ont poussé à fond les techniques de titrisation pour sortir en partie de leurs bilans les risques sur ces emprunts et les revendre aux investisseurs, disséminant les risques dans des produits peu lisibles. Les banques

de la planète sont interdépendantes parce qu'elles se prêtent de l'argent, investissent les unes chez les autres et dans les mêmes fonds. Les produits financiers basés sur les crédits immobiliers américains ont circulé dans les portefeuilles des banques et fonds d'investissements du monde entier sans que les risques ou même la nature réelle des produits soient vraiment connus. Concoctés par des génies de l'ingénierie financière, ils ont été mal évalués par les agences de notation, qui garantissaient qu'ils étaient sûrs.

Les conséquences

Sur le plan financier

Avec la hausse des taux de la FED, les ménages, qui souscrivent majoritairement des prêts à taux variables, ont été pris à la gorge. Tandis que leurs mensualités augmentaient, les défauts de paiement ont connu un accroissement exponentiel. Les organismes prêteurs, pour récupérer leurs fonds, vont tenter de revendre les maisons financées, ce qui s'est traduit par une chute grave des prix de l'immobilier. Avec le retournement du marché de l'immobilier, les produits titrisés issus des subprimes se sont révélés toxiques. A partir de l'été 2007, un cercle vicieux de pertes bancaires, de crainte de faillites et de chute des marchés s'est enclenché, ainsi qu'une crise de confiance entre banques, incapables de se prêter entre elles, aboutissant à un rationnement de crédit. Les banques vont alors affronter une crise de liquidité et ceux qui avaient acheté les produits financiers basés sur ces emprunts ont perdu leur argent. Cela se traduit par la mise en déroute de beaucoup d'institutions financières américaines. Certaines ont fait faillite comme Lehman Brothers ,quatrième banque d'affaire américaine qui détenait, fin Mai 2008, 640 milliards Dollars ; d'autres ont été reprises par d'autres institutions financières, c'est le cas Bear Stearns, Merrill Lynch, Washington Mutual ; alors que bien d'autres ont été nationalisées, il s'agit, entre autres de AIG, Freddie Mac et Fannie Mae. Les pertes sont estimées, dans le secteur immobilier, à 5000 milliards \$, alors que les marchés financiers ont essuyés des pertes dépassant 8000 milliards \$.

La crise s'est étendue à l'Europe, le Japon et des pays émergents dont les établissements bancaires, acheteurs de titres de dette, se sont retrouvés piégés par le retournement de leurs propres marchés immobiliers, par l'effondrement des produits titrisés et par le gel du crédit. C'est ainsi que les plus grandes places financières ont perdu, jusqu'en fin d'octobre, 50% de leurs capitalisation boursière, ce qui correspond à 25000 milliards \$ de pertes, soit deux fois et demi le PIB américain.

Sur le plan économique.

La crise financière a débouché sur un blocage du crédit interbancaire, du financement par billets de trésorerie et des opérations sur les marchés monétaires, ce qui s'est traduit par une chute du crédit pour les entreprises et les ménages. La chute des crédits pour les entreprises va affecter sérieusement les capacités productives de l'économie réelle. Les firmes n'auront plus les moyens pour financer leurs investissements et leur fonds de roulement. La chute de crédit pour les ménages va se traduire par une contraction des dépenses et une chute de la consommation. Au niveau de l'économie américaine, cette chute a mis en difficultés les plus grandes entreprises des USA, au premier rang desquelles viennent les constructeurs automobiles, Big three, (GM, Ford, Chrysler) qui sont menacés de faillite. Ce ralentissement affecte aussi les exportations européennes, japonaises et chinoises vers les USA. L'économie mondiale est ainsi engagée dans une récession profonde et durable.

L'autre risque est lié au coût budgétaire encore inconnu des plans de sauvetage gouvernementaux. Une fois la crise financière et la récession passées, des ajustements budgétaires seront nécessaires pour préserver la confiance dans la dette publique et dans la monnaie, en particulier dans les pays qui auront secouru leurs banques au prix fort.

Les mesures

Les gouvernements et les banques centrales sont parfaitement conscients de ces énormes risques pour l'économie mondiale, comme le montrent les mesures radicales qu'ils ont prises ces dernières semaines. Ces mesures visent à sauver le système financier mondial en rétablissant la confiance et en reconstituant les bilans des institutions financières. Elles sont sans précédent par leur ampleur, par les nouveaux instruments qu'elles mobilisent, et par la coordination internationale entre grands pays qui les accompagne.

Aux USA, la première mesure prise, le 7 septembre 2008, est l'injection de 200 Mds \$ pour sauver les deux agences de refinancement hypothécaire (Fannie Mae et Freddie Mac), neuf jours plus tard la Fed reprend, pour 75 Mds \$, 80% du capital du premier assureur du monde AIG. Mais la disposition la plus spectaculaire est le plan Paulson (Secrétaire d'Etat Américain au trésor) de 700 Mrds de \$. Pour sauver leurs systèmes financiers les pays surtout développés n'ont lésiné au niveau des moyens. La facture budgétaire pour l'économie US a dépassée les 1500 Mrds de \$.

L'Europe a promis de déboursier 1873 Mrds Euro pour sauver un système financier entièrement grippé. Ces sommes colossales sont affectées à plusieurs destinations : rachat et prise de participation dans institutions financières, garanti des prêts interbancaires, garanti des crédits, garanti de l'épargne des particuliers.

Tableau : Exemple de firmes américaines en difficultés

Institutions	Informations	Destin
Bear Stearns	En mars 2008, la banque Bear Stearns, dont les autorités pensaient que la déroute pouvait déclencher une crise systémique, est sauvée de la faillite par JPMorgan Chase avec l'aide de fonds publics.	
Lehman Brothers	La banqueroute de Lehman Brothers serait la plus importante de l'histoire financière américaine. La banque disposait, fin mai, de 640 milliards de dollars d'actifs	Faillite
WaMu	La banqueroute de la banque Washington Mutual, soit 307 milliards de dollars d'actifs, est la plus importante. Cette caisse d'épargne a été fermée par les autorités américaines et ses actifs ont été cédés à JP Morgan pour 1,9 milliards de dollars.	Rachetée par JP Morgan (1,9 Md \$)
Merrill Lynch	Merrill Lynch était à court de liquidités après avoir perdu 57 milliards de dollars depuis l'été 2007. Bank of America va la racheter pour 50 milliards de dollars.	Rachetée par Bank of America
AIG	AIG est un leader mondial de l'assurance et des services financiers. Son réseau s'étend à plus de 130 pays. Son action plongeait à 1,98 dollar. La Réserve fédérale américaine (Fed) a volé au secours d'un géant qui pèse 74 millions de clients ou 116 000 employés dans 130 pays.	Rachetée par l'Etat
Freddie Mac et Fannie Mae	Agences de refinancement immobilières. Ces deux groupes garantissent plus de 5.200 milliards de dollars de crédits hypothécaires soit un tiers de la capitalisation de la Bourse de New York et plus d'un tiers du Produit intérieur brut américain.	Nationalisées 200 Mrd Dollards

1.3 : Sur le plan des NTIC.

On désigne souvent sous l'appellation « nouvelles technologies», « un ensemble de connaissances, techniques et procédés ayant trait au traitement, au stockage et à la communication de l'information»⁶.

⁶ -M. Volle (2000) E-économie, *Economica*, Paris.

Les NTIC sont l'innovation majeure de cette fin de siècle qui va bouleverser le paysage de l'économie mondiale. Elles se traduisent, premièrement, par l'émergence plusieurs révolutions des activités liées à la communication et à l'information. Ces révolutions vont, deuxièmement, se marier pour donner naissance au concept de village planétaire. Ce qui, en troisième lieu, a des incidences économiques profondes.

1.3.1 : Les NTIC : une série de révolutions.

Le terme de «nouvelle économie.» doit sans doute son succès au fait qu'il désigne du même terme un nouveau secteur effervescent, celui des industries de l'information et des télécommunications (les «TIC.») et une nouvelle manière d'appréhender l'économie dans son ensemble. Les NTIC ont connu et connaissent trois types de révolution.

1.3.1.1 : La révolution des médias.

Soutenue par les technologies numériques et satellitaires, le nouveau paysage médiatique se caractérise par :

- L'émergence de nouveaux supports d'information (Internet).
- L'apparition de chaînes satellitaires globales. Ce qui va donner entraîner une mondialisation de l'image.
- L'augmentation exponentielle du volume des informations diffusée, ce qui met les sociétés modernes devant des situations de saturation qui les transforment en société de spectacle.

1.3.1.2 : La révolution informatique.

Elle se caractérise par trois évolutions :

- Une augmentation de la puissance. La loi de Moore se vérifie depuis une trentaine d'années. Elle stipule que la puissance des microprocesseurs est multipliée par deux tous les 18 mois, au même prix.

-L'augmentation en flèche de la capacité de stockage. En plus des disques durs, cette augmentation touche les instruments mobiles comme les cd roms, les mémoires USB etc.

-La tendance à la miniaturisation. Au fur et à mesure que la puissance augmente, la taille diminue.

1.3.1.3 : La révolution des télécommunications.

Grâce aux technologies, satellitaire, mobile et de la fibre optique, un autre visage des télécoms se dessine avec :

-La succession des générations du mobile.

-La baisse des coûts.

1.3.2 : Les mariages du siècle.

Les NTIC sont caractérisées par une convergence: la «convergence numérique» qui associe l'ordinateur, la télévision et les télécommunications.

Deux types de mariages vont profondément marquer ce siècle. Il s'agit, d'une part de la fusion entre l'informatique et les télécoms et qui donna naissance à l'Internet et d'autre part, du rapprochement entre Internet et médias.

1.3.2.1 : La révolution Internet.

L'Internet, qui est une mise en réseau globale, va autoriser l'accès à un déluge d'informations et de savoirs.

Il permet aussi de remettre en cause les concepts de temps, de frontières, de distance et d'espace.

1.3.2.2 : La grande révolution.

Elle issue du rapprochement entre Internet et médias. Ce rapprochement fut initié depuis quelques années par le spectaculaire mariage entre AOL et Time Warner.

Avec l'essor de l'ADSL, il est possible d'avoir la télé par Internet, ce qui risque de mettre fin à la télé par satellite et par câble, c'est-à-dire à la diffusion de masse. La télé par Internet va inaugurer une nouvelle forme de diffusion à savoir la diffusion personnalisée. On passe ainsi du principe de broadcasting au principe de narrow-casting.

1.3.3 : Les incidences des NTIC.

Les NTIC renferment une succession ininterrompue d'innovations qui sont au cœur du processus actuel de mondialisation et qui vont permettre :

- de jouer un rôle décisif dans l'explosion et la globalisation des transactions monétaires et financières.

- de transformer profondément, non seulement les activités qui relèvent de la nouvelle économie et qui sont issues des NTIC, mais aussi les activités traditionnelles tant au niveau de l'organisation interne des entreprises que dans les relations avec ses fournisseurs et ses clients.

- de façonner la société toute entière à tous les niveaux : politique, culturel, social et ce par les multiples possibilités de mise en réseau et d'accès à l'information et au savoir. Ce qui va de plus en plus remettre en cause les relations traditionnelles centralisées et hiérarchisées.

Il faut cependant noter que cette révolution des technologies de l'information et de la communication se situe dans un contexte indissociable : la mondialisation de l'économie, l'économie du savoir et le management des connaissances. Les NTIC reposent sur un fort contenu en connaissance. Ce sont les sources de la «nouvelle économie» ou encore de ce que l'on qualifie d'«économie de la connaissance»⁷. Autrement dit, il repose sur le «capital immatériel». Le capital immatériel prend le primat sur le capital matériel

⁷ Sylvie Faucheux, Christelle Hue et Olivier Petit (2001), *NTIC et Environnement : Enjeux, Risques et Opportunités*,

classique. L'argument de dématérialisation structurelle due au développement des NTIC est avancé dans nombre d'études américaines⁸.

Toutefois, cet essor des NTIC, qui n'en est qu'à ses débuts, ne concerne toutefois qu'une minorité et aggrave les inégalités entre ceux qui les maîtrisent et y ont accès et tous les autres. La fracture numérique aggrave les écarts entre les pays développés et les pays en voie de développement où la télédensité¹ reste inférieure à 1% (niveau considéré comme le seuil en dessous duquel les besoins élémentaires en télécommunications ne sont pas satisfaits) dans la quasi-totalité des PED et de 0,5% en Afrique alors qu'elle est en moyenne de 60% dans le pays de l'OCDE.

⁸ Romm, J., Rosenfeld A., Herrmann S., (1999), *The Internet Economy and Global Warming*, The Center for Energy and Climate Solutions.

CAPITRE II

Les acteurs de l'économie mondiale

L'économie mondiale est animée par trois types d'acteurs : les firmes transnationales, les Etats, les groupes régionaux.

II.1 : Les firmes transnationales.

Les firmes transnationales sont le vecteur principal de la mondialisation. Elles ne la maîtrisent pas forcément mais elles en sont un des acteurs essentiels.

Nous traiterons successivement de la place, des catégories, des modes et des raisons de développement à l'étranger et des stratégies des firmes.

II.1.1 : La place des firmes transnationales (FTN).

Le nombre des FTN est aux alentours de 60.000 entreprises possédant environ 800.000 filiales à l'étranger. Leur participation à la production mondiale est estimée à environ 25%.

Sur les 100 premières FMN non financières dans le monde, environ 90% appartiennent aux pays de la triade. En 1999, seules trois firmes figurant parmi les 100 premières STN (sociétés transnationales) relèvent des PVD. Les 100 premières STN emploient environ 6 millions de personnes et se positionnent comme les maîtres du monde vu leur puissance qui provient d'une triple concentration : concentration financière, concentration des compétences et concentration au niveau du volume d'activité.

Tableau : Les premières STN classées selon le chiffre d'affaire 2006 (en Mrs \$)

Nom	Pays	Secteur	Chiffre d'Af.	Effectif
Exxonmobil Corporation	USA	Pétrole	365.5	82.100
Royal Dutch/Shell Group	GB	Pétrole	319	108.000
Wal-Mart Stores	USA	Distribution	345	1.910.000
British Petroleum	GB	Pétrole	270.5	97.100
Toyota Motor	Japon	Auto	206	300.000
General Motors	USA	Auto	207	280.000

Source : CNUCED (2007), Rapport sur l'investissement dans le monde, New York.

Le nombre et la taille des FTN, qui se sont considérablement accrues, ont donné naissance à une prolifération de leurs filiales à travers le monde. Cela s'est traduit par une croissance exponentielle des échanges intra-firmes. Les échanges intra-firmes sont aujourd'hui extrêmement importants puisqu'on estime que le commerce intra-firme (échanges entre filiales d'un même groupe ou entre les filiales et la maison-mère) représente environ le tiers environ du commerce mondial. Certains composants peuvent passer ainsi 4 ou 5 fois des frontières avant que le produit ne soit finalement vendu. On voit donc que l'activité des firmes transnationales gonfle le volume du commerce mondial. Si on ajoute aux échanges intra-firme les échanges où l'un des cocontractants au moins est une firme multinationale, ce sont 92% des échanges mondiaux qui sont concernés.

II.1.2 : Les catégories des firmes.

Il y'a trois types de firmes :

Les firmes internationales. Ce sont des firmes qui produisent dans un seul pays mais qui s'internationalisent en exportant des biens et services vers d'autres pays.

Les firmes multinationales. Ce sont des firmes qui disposent de filiales de production dans plusieurs pays. Pour être multinationale, une entreprise doit engager des investissements directs à l'étranger.

Les firmes transnationales ou globales. Ce sont des firmes qui disposent d'un réseau global de filiales à travers lequel elles déploient une stratégie planétaire.

II.1.3 : Les modes et les raisons du développement à l'étranger.

-Les modes. Il existe plusieurs modes différents de développement à l'étranger parmi lesquels il faut citer :

Les stratégies internes. Il s'agit d'un développement interne qui pousse l'entreprise qui souhaite élargir son élan de croissance à exporter ou à investir à l'étranger.

Les stratégies externes. Elles s'opèrent lorsque l'entreprise procède à l'achat des sociétés étrangères bien implantées sur leurs marchés.

Les stratégies d'alliances. La firme s'engage dans alliances avec d'autres sociétés étrangères ou présentes à l'étranger pour mettre en commun une partie du processus de production ou de distribution.

La licence. L'entreprise donne le droit à une autre société de produire sous son nom de marque moyennant une redevance.

La joint venture. C'est une entreprise conjointe issue de l'association de plusieurs partenaires ou d'une filiale commune, ou d'une société indépendante financée par plusieurs firmes.

- Les raisons. Les raisons qui poussent une firme à se développer à l'étranger sont diverses, nous nous limitons ici aux deux principales.

Les motivations commerciales. Le transfert d'activités à l'étranger peut être motivé par le souci de contourner les barrières tarifaires, par le souci de la proximité du marché ou par le souci d'éliminer le risque de change.

La rationalisation de la production. Lorsqu'une firme procède à l'installation d'une filiale à l'étranger, cela s'explique, entre autres, par :

- soit le souci de profiter d'une main d'œuvre moins chère.
- soit le désir de se rapprocher des sources de matières premières.
- soit par l'engagement d'une stratégie d'éclatement international de son processus productif afin de bénéficier des avantages offerts par chaque espace national.

II.1.4 : Les stratégies.

Il existe deux types de stratégies :

Les stratégies internationales. Elles sont l'œuvre des firmes multinationales (FMN). Ces stratégies sont qualifiées de multidomestiques. Elles s'appuient sur des filiales-relais. Celles-ci sont certes dépendantes de la maison mère, mais elles sont tenues de mener une politique domestique tenant compte de l'environnement local de chaque pays. Chaque filiale, au niveau du marché desservi, a ainsi une stratégie indépendante et locale. Elle doit concevoir un produit, un prix, une communication et une distribution localement adaptés.

Les stratégies globales. Elles sont l'œuvre des sociétés transnationales (STN). Celles-ci s'appuient dans leur déploiement sur des filiales-réseau.

Les STN ont une structure productive qui prend sens à l'échelle de la planète. Les filiales sont intégrées dans le cadre d'un réseau global. Elles sont interdépendantes et contribuent à la mise en place d'un produit et d'une communication universels.

Les stratégies des STN et l'équilibre entre concurrence et coopération.

L'économie mondiale est traversée par l'essor exponentiel de deux logiques contradictoires.

D'un coté, on assiste à un développement effréné d'une concurrence tout azimut. Les pressions concurrentielles en les firmes s'intensifient et se globalisent en éliminant toutes les frontières.

D'un autre coté, on assiste à la multiplication des opérations de croissance externe (fusions, OPA, OPE...) et à la concentration. Cette tendance engendre aussi, dans tous les secteurs, des formules de partenariat pouvant aller du degré le moins engageant (simple échange d'information) à l'objectif maximum de fusion des entreprises et d'intégration de toutes leurs activités.

II.2 : Les Etats.

En plus des STN qui jouent un rôle essentiel dans l'économie mondiale, il faut également insister sur le rôle des Etats qui, par leurs politiques, ont facilité l'émergence et le déploiement de l'économie globale. Pour discuter de la place des Etats, nous traiterons dans un premier point l'évolution du rôle de l'Etat et, dans un deuxième, la relation entre Etats et STN.

II.2.1 : Evolution du rôle de l'Etat.

Cette évolution, nous la traiterons en s'intéressant à son rôle dans l'économie internationale et dans l'économie mondiale.

Rôle de l'Etat dans l'économie internationale.

Dans le cadre de l'économie internationale, l'Etat jouait un rôle important qui apparaîtrait au niveau :

- réglementaire. Durant cette phase, l'Etat étalait son contrôle réglementaire à beaucoup d'activités économiques : les transports, les télécommunications...

- interventionniste. En plus de la réglementation, l'Etat intervenait directement dans divers secteurs économiques par le biais de l'investissement direct.

- contrôle des principaux indicateurs économiques. Ce contrôle couvre à la fois les indicateurs monétaires (taux directeurs, taux d'intérêts, taux de change), les indicateurs financiers (main mise sur la bourse, sur les mouvements des capitaux) et les indicateurs budgétaires.

Rôle de l'Etat dans l'économie mondiale.

Avec le renforcement de la mondialisation et de la globalisation on va assister à :

- *Un recule du rôle de l'Etat*, ce recule s'explique par les mouvements de :

+ **Déréglementation.** Elle consiste à défaire le contrôle réglementaire que l'Etat imposait à certaines activités jugées sensibles et à laisser ces activités obéir aux lois du marché. Les USA ont été les initiateurs de mouvement qui, actuellement, touche la majorité des pays. Au départ, la déréglementation a touché le secteur des transports, puis cette tendance s'est élargie à d'autres activités comme les télécommunications, l'électricité, l'eau potable...

+ **Libéralisation.** Elle consiste à lever toutes les contraintes qui entravent le libre jeu des lois du marché. Cela se traduit, entre autres, par la levée des contraintes liées au commerce intérieur et par la réduction des entraves au commerce extérieur.

+ **Privatisation.** Elle a pour objet d'assurer le transfert des activités relevant du secteur public vers le secteur privé et ce afin d'éviter toute implication directe de l'Etat dans les activités productives.

- *Une perte de contrôle des principaux indicateurs économique* tant sur le plan monétaire, financier et budgétaire.

-Une tendance à ce que les politiques économiques des Etats soient désormais définies par des institutions supranationales. En effet ce sont des institutions comme le FMI et la Banque Mondiale qui dictent aux Etats les recettes à suivre en matière de politique monétaire, financière, et budgétaire.

II.2.2 : Relations entre Etats et FTN.

Les relations entre Etats et firmes transnationales ont connu une évolution en trois phases.

-La phase d'association.

Elle correspond à la période de l'essor des firmes multinationales. Ces dernières, pour soutenir leur élan international, avaient besoin des Etats qui vont tenter de faciliter le commerce entre nation (baisse des tarifs, accords commerciaux) pour permettre à leurs firmes respectives de conquérir le marché international. En s'internationalisant, la firme va certes renforcer sa position mais aussi celle de son pays d'origine, d'où la fameuse citation : "ce qui est bon pour General Motors est bon pour les USA".

-La phase de dissociation.

Elle est apparue avec le développement des stratégies globales. La firme calcule ses intérêts en tenant compte, non pas de l'espace national, mais de l'espace mondial. Ces intérêts peuvent parfois aller à l'encontre de l'Etat dont la firme porte la nationalité. Nous pouvons citer l'exemple des délocalisations. Lorsque la firme ferme une usine dans son pays pour l'installer dans un pays étranger, cela sert les intérêts de la firme, mais non pas ceux de son Etat, d'où l'opposé de la citation précédente : "ce qui est bon pour General Motors ne l'est pas forcément pour les USA".

-La phase de défense de l'espace national.

Face à cette situation les Etats vont désormais focaliser l'attention sur la défense de l'espace national qui doit être compétitif en matière d'attrait des

investissements. La priorité est désormais accordée à toute firme (étrangère ou nationale) qui vient investir sur l'espace national.

Par ailleurs, les stratégies des FTN ont des effets sur :

-les pays développés à travers le jeu des délocalisations⁹. Toute délocalisation se traduit par des pertes d'emplois.

-les pays en voie de développement (PVD) par le jeu des IDE. Les IDE créent certes des effets positifs dans les PVD, mais il y a aussi une grande incertitude sur les effets réels, à long terme. Les IDE génèrent des exportations mais ils génèrent aussi des importations. Les transferts de technologie ne sont pas toujours très importants et souvent la firme transnationale souhaitant garder du pouvoir sur ce plan. Enfin, les I.D.E. peuvent être réalisés dans des branches qui ne sont pas les plus porteuses sur le plan de la croissance.

II.3 : Les groupes régionaux.

L'intégration régionale lie des pays géographiquement proches entre lesquels les relations économiques tendent à s'affranchir des frontières politiques. Cette intégration prend des formes institutionnelles variées mais qui ont toujours pour finalité de lever des obstacles aux échanges à l'intérieur de la zone considérée. Nous traiterons successivement des raisons de leur émergence, de leur poids et de l'opposition entre régionalisme et multilatéralisme.

II.3.1 : Les raisons d'émergence.

La fin de la deuxième guerre mondiale a permis l'émergence d'une puissance économique et militaire sans égal : les USA. Le secret du succès américain vient du fait que ce pays est le résultat d'une association entre 50 Etats s'étalant sur un large espace géographique couvrant presque un continent.

⁹ On parle de délocalisation quand une entreprise décide de fermer un de ses établissements de production dans un pays pour aller en ouvrir un autre, à peu près équivalent, dans un autre pays . On peut également parler de délocalisation quand une entreprise abandonne un sous-traitant dans le pays en s'adressant à un sous-traitant étranger.

Face à la dynamique et à la puissance des USA, les autres pays concurrents vont s'apercevoir qu'ils ne peuvent pas affronter individuellement ce pays. Il est désormais nécessaire, pour affronter la bataille économique, de le faire dans le cadre d'un bloc économique.

Les européens ont vite compris l'enjeu et se sont engagés dans un processus d'intégration économique. La réussite de l'expérience européenne a conduit d'autres régions du monde à s'engager dans différentes formes d'intégration. Plusieurs expériences ont vu le jour en Asie du Sud Est, en Amérique Latine, en Amérique du Nord. Les seules régions qui n'ont pas connues de tentatives sérieuses d'intégration sont l'Afrique et le monde Arabe.

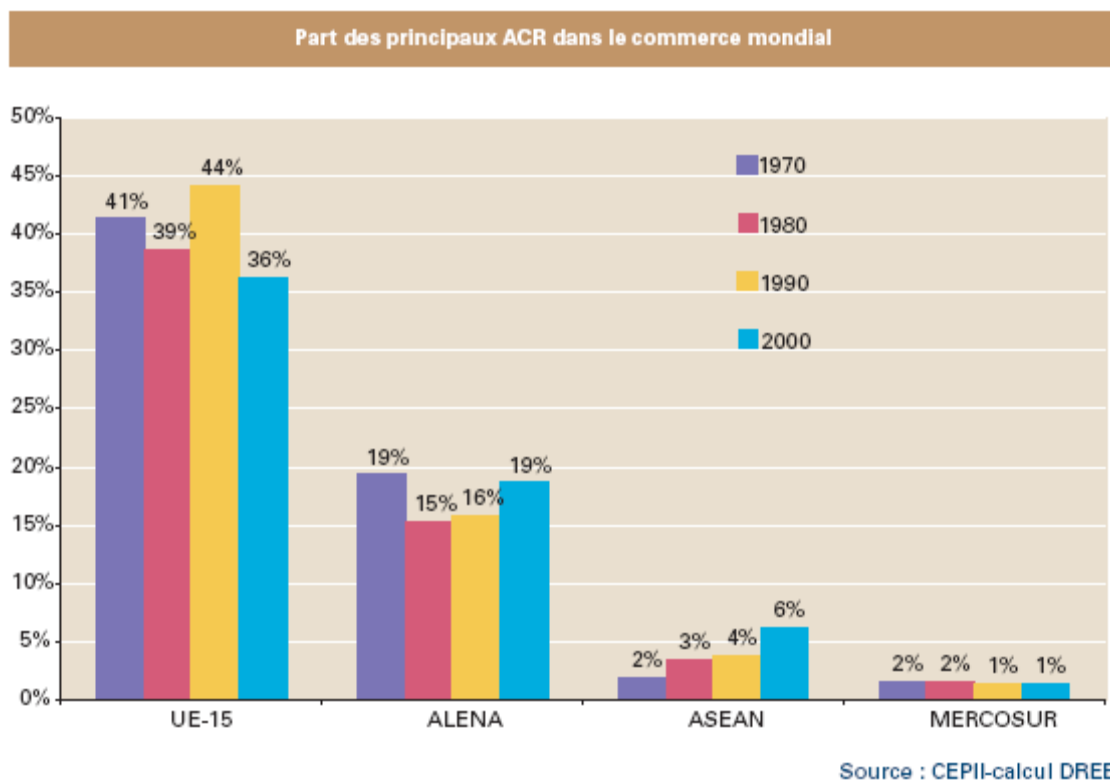
II.3.2 : Les poids des groupes régionaux.

L'économie internationale est un espace d'affrontement entre firmes et entre nations, alors que l'économie mondiale est devenue un espace d'affrontement entre firmes et entre blocs régionaux.

Actuellement les échanges (commerciaux, financiers, culturels...) les plus intenses s'enregistrent entre les groupes régionaux. Les pays qui se situent en dehors de ces groupes voient leurs participations à l'économie mondiale faiblir. L'avenir d'un pays qui agit seul est trop risqué sauf si ce pays est suffisamment grand comme la Chine.

Après une croissance spectaculaire au cours des trois dernières décennies, plus de 60 % des échanges mondiaux sont réalisés à l'intérieur d'accords régionaux. Une part importante est cependant le fait des quatre principales zones de préférences - l'Union européenne, l'ALENA, l'ASEAN et le Mercosur. Les grandes zones de préférences participent d'autant plus au commerce mondial qu'elles échangent déjà beaucoup en leur sein. Cette double ouverture - intra et extra- régionale - est surtout vraie pour l'ALENA, l'Union européenne et

l'ASEAN. La part du commerce mondial qui n'implique pas un de ces trois grands accords commerciaux ne représente que 16 % du commerce mondial.



Ainsi pour affirmer son poids, un pays est tenu de faire partie d'un bloc régional, autrement sa position est sérieusement affaiblie. La course de plusieurs pays pour faire partie de l'UE s'inscrit dans cette perspective.

II.3.3. Régionalisme versus multilatéralisme

Certains font une opposition entre régionalisme et multilatéralisme. Or, on s'aperçoit que "si l'intégration régionale ne correspond pas au "libre-échange", on aurait tort de considérer que le multilatéralisme, mis en place après la seconde guerre, s'inscrive dans l'orthodoxie économique libérale. Le débat n'est donc pas entre un néo-libéralisme incarné par l'OMC et un régionalisme protecteur, dernier rempart contre la dictature des marchés"¹⁰.

¹⁰ Jean-Marc Siroën, *La régionalisation est-elle une hérésie économique ?*, www.dauphine.fr/ceres/siroen.

La doctrine qui apparaît dans les textes, dans ceux de l'OMC comme ceux du GATT, doit peu aux théories classiques du commerce international. Les pays n'acceptent de s'ouvrir que dans la mesure où cette "concession" leur assure l'ouverture des marchés d'exportation. Elle est perçue comme un stimulant de la croissance des entreprises nationales, de la création d'emplois, de la hausse des profits. Ainsi, une grande attention est accordée aux producteurs, existants ou susceptibles d'exister, quitte à les entourer de garde-fous (droits anti-dumping autorisés, clauses de sauvegarde). Si certaines traces de protectionnisme peuvent être relevées dans les accords d'intégration régionale, cela ne veut pas dire ces derniers conduisent les pays intégrés à se désintéresser du multilatéralisme et, a fortiori, à se constituer en forteresses commerciales. C'est le mouvement initial d'adhésion au multilatéralisme qui a rendu possible l'existence ou l'élargissement des accords régionaux.

CHAPITRE III

Les accords

Il existe trois types d'accords qui ont largement contribué à l'émergence de l'économie mondiale. Il s'agit des accords multilatéraux, des accords bilatéraux et des accords régionaux. Les premiers ont pour objectif d'abolir progressivement les obstacles tarifaires au niveau du globe, les seconds visent à créer des zones de libre échange entre deux pays, les troisièmes ont pour objet la mise en place soit d'une zone de libre échange, soit d'une intégration économique plus poussée.

III.1 : Les accords multilatéraux.

Il s'agit d'un accord qui implique un grand nombre de pays et qui, depuis son apparition, a connu deux principales phases : la phase du GATT qui s'étale de 47 à 94 et la phase de l'OMC qui débute de 1995 à nos jours.

III.1.1 : Le GATT.

La naissance.

La crise de 29 a été marquée par un retour au protectionnisme. Après la seconde guerre mondiale les pays développés ont ressenti le besoin d'une ouverture des différents pays pour permettre à leurs firmes de prospérer à l'étranger. C'est ainsi que ces pays vont prendre l'initiative en faveur de la création d'une organisation du commerce qui a pour but d'aboutir à une plus grande libéralisation des échanges internationaux. C'est ainsi que le GATT a pris naissance en 1947. Ne regroupant au départ que 23 pays membres, le GATT va prendre de l'ampleur pour devenir une importante institution internationale réunissant, en 1993, 103 pays membres. De 1948 à 1994, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a constitué les règles régissant une grande partie du commerce mondial, au cours de périodes pendant lesquelles le commerce international a enregistré quelques-uns de ses taux de croissance les plus élevés. Il

semblait solidement établi mais tout au long de ces 47 années, il était un accord et une organisation provisoires.

Les principes.

Les principes du GATT sont au nombre de trois :

-Transformer les barrières non tarifaires (comme le contingentement, l'interdiction d'importation...) en équivalent tarifaire (c'est à dire en taux de droit de douane)

-Défendre la clause de la nation la plus favorisée. Dans son commerce chaque pays doit avoir une égalité de traitement avec tous les partenaires sans discrimination entre eux.

-Procéder à la réduction progressive des droits de douane par la voie de la négociation. Les réductions tarifaires réalisées ont été faites dans le cadre d'une série de négociations appelées round. Le dernier et le plus important de ces cycles est le cycle de l'Uruguay Round qui a duré de 1986 à 1994.

L'Uruguay Round

Le GATT a connu une série de cycles de négociation comme l'illustre le tableau suivant :

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960 –1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964 –1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1973 –1979	Genève (Tokyo Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires et « accords-cadres »	102
1986 –1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

Le cycle de l'Uruguay Rond a duré sept ans et demi et 123 pays y ont participé. Ce cycle se caractérise par son approche globale, c'est-à-dire qu'il renferme tous les domaines d'échange. Les 15 thèmes sur lesquels portait initialement le Cycle d'Uruguay sont : Droits de douane, Obstacles non tarifaires, Produits provenant des ressources naturelles, Textiles et vêtements, Agriculture, Produits tropicaux, Articles du GATT, Codes issus du Tokyo Round, Mesures antidumping, Subventions, Propriété intellectuelle, Mesures concernant les investissements, Règlement des différends, Système du GATT, Services.

Parmi les activités qui ont fait l'objet de durs négociations, il convient de citer le textile encadré par l'accord multifibres, les produits agricoles, les services. Toutefois, les négociations sont marquées par l'affrontement de deux visions : la vision des USA qui veulent aligner les trois derniers secteurs sur les produits industriels. La vision de l'UE qui s'oppose à cette libéralisation rapide, notamment au niveau agricole. Les négociations ont été scellées par un compromis qui consiste à observer des réductions tarifaires étalées sur une grande période pour l'agriculture et les services. Pour le textile, la date de la fin de l'accord multifibre a

été fixée pour la fin 2005. A partir de 2006 le secteur est aligné sur les autres produits industriels.

Par ailleurs, les négociations de l'Uruguay Round ont débouché sur la création, suite à la signature de 125 pays, de l'OMC en avril 1994 à Marrakech.

III.1.2 : L'OMC.

L'Organisation Mondiale du Commerce est née le 1^{er} janvier 1995. En 1997 elle regroupe 132 pays membres. Les accords de l'OMC régissent les marchandises, les services et la propriété intellectuelle. Ils énoncent les principes de la libéralisation et les exceptions autorisées.

Les différences entre GATT et OMC

- Le GATT avait un caractère *ad hoc* et provisoire. L'Accord général n'a jamais été ratifié par les parlements des membres et ne contenait aucune disposition prévoyant la création d'une organisation.
- L'OMC et les accords qui en relèvent sont permanents. En tant qu'organisation internationale, l'OMC est établie sur une base juridique solide car ses Membres ont ratifié les Accords de l'OMC, lesquels décrivent la manière dont l'Organisation doit fonctionner.
- L'OMC a des « Membres », et le GATT des « parties contractantes », ce qui montre bien que le GATT était officiellement un texte juridique.
- Le GATT s'occupait du commerce des marchandises. L'OMC vise également les services et la propriété intellectuelle.

Le système de règlement des différends de l'OMC est plus rapide et plus automatique que l'ancien système du GATT. Ses décisions ne peuvent pas être bloquées

Les principes

1. Un commerce sans discrimination

a. Clause de la nation la plus favorisée (NPF)

Aux termes des Accords de l'OMC, les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Si vous accordez à quelqu'un une faveur spéciale (en abaissant, par exemple, le droit de douane perçu sur un de ses produits), vous devez le faire pour tous les autres Membres de l'OMC.

b. Traitement national: égalité de traitement pour les étrangers et les nationaux

Les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, du moins une fois que le produit importé a été admis sur le marché. Il doit en aller de même pour les services, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets étrangers et nationaux.

2. Libéralisation du commerce: progressive et par voie de négociation

L'un des moyens les plus évidents d'encourager les échanges est de réduire les obstacles au commerce, par exemple les droits de douane (ou tarifs) et les mesures telles que les interdictions à l'importation ou les contingents qui consistent à appliquer sélectivement des restrictions quantitatives. Périodiquement, d'autres problèmes comme les lourdeurs administratives et les politiques de change ont aussi été examinés.

3. Promouvoir une concurrence loyale

On dit parfois que l'OMC est l'institution du « libre-échange », mais cela n'est pas tout à fait exact. Le système autorise bien l'application de droits de douane et, dans des circonstances limitées, d'autres formes de protection. Il serait plus juste de dire qu'il s'agit d'un système de règles visant à garantir une concurrence ouverte, loyale et exempte de distorsions.

4. Encourager le développement et les réformes économiques

Les économistes et les experts commerciaux sont nombreux à reconnaître la contribution que le système de l'OMC apporte au développement. Il est aussi admis que les pays les moins avancés ont besoin d'un délai flexible pour mettre en œuvre les Accords. Les Accords eux-mêmes reprennent des dispositions antérieures du GATT qui prévoient une assistance spéciale et des avantages commerciaux pour les pays en développement.

Les objectifs

- Intégrer tous les échanges dans les négociations de libéralisation.
- Créer une institution ayant le rôle d'organisation internationale épousant la fonction d'arbitre et de juge.
- Accélérer les mécanismes de réduction tarifaire en approfondissant les débats sur le volet agricole et des services.

Le règlement des conflits

La contribution la plus originale de l'OMC est le règlement des conflits. La nouvelle procédure de règlement des différends issue des accords de Marrakech permet de sanctionner des pays qui ne respectent pas leurs engagements. Elle interdit aux plus puissants de faire justice eux-mêmes. Par le nombre de plaintes (plus de 300 entre 1995 et 2005) l'OMC est devenue une cour d'arbitrage multilatérale. Le règlement d'un conflit suit une série d'étapes :

- Les consultations et les médiations pour amener les pays en différend à s'entendre entre eux.
- Etablissement d'un groupe spécial (tribunal) et désignation des membres du groupe.
- Présentation du rapport final du groupe spécial aux parties.
- Présentation du rapport final du groupe spécial aux membres de l'OMC.
- Adoption du rapport par l'organe de règlement des différends.

L'OMC est-elle une institution en crise

L'objet de l'OMC n'est pas, comme chez les héritiers libéraux d'Adam Smith ou de David Ricardo, d'assurer la meilleure allocation des ressources dans un monde sans chômage mais, au contraire de considérer les exportations comme le moteur de la croissance et du plein emploi. En se renforçant institutionnellement, l'OMC est apparue comme une organisation sur- puissante qui imposerait le libéralisme économique aux États. "L'absence de règles de majorité flatte la souveraineté des États, mais, avec 148 pays, elle conduit à l'échec, à des compromis boiteux ou à des règles contradictoires qui, en retour, affaiblissent l'organisation"¹¹. Les cycles de négociation de Seattle, de Doha et de Cancun se sont traduits par un échec. Les difficultés de l'OMC ne se limitent pas à ses carences institutionnelles. Elles reflètent d'abord les ambiguïtés de la mondialisation. Elles révèlent cette coupure entre d'une part, l'élite politique et économique qui souhaite, au Nord comme au Sud, tirer partie de la mondialisation et, d'autre part, une société civile inquiète de ses conséquences.

III.2 : Les accords régionaux.

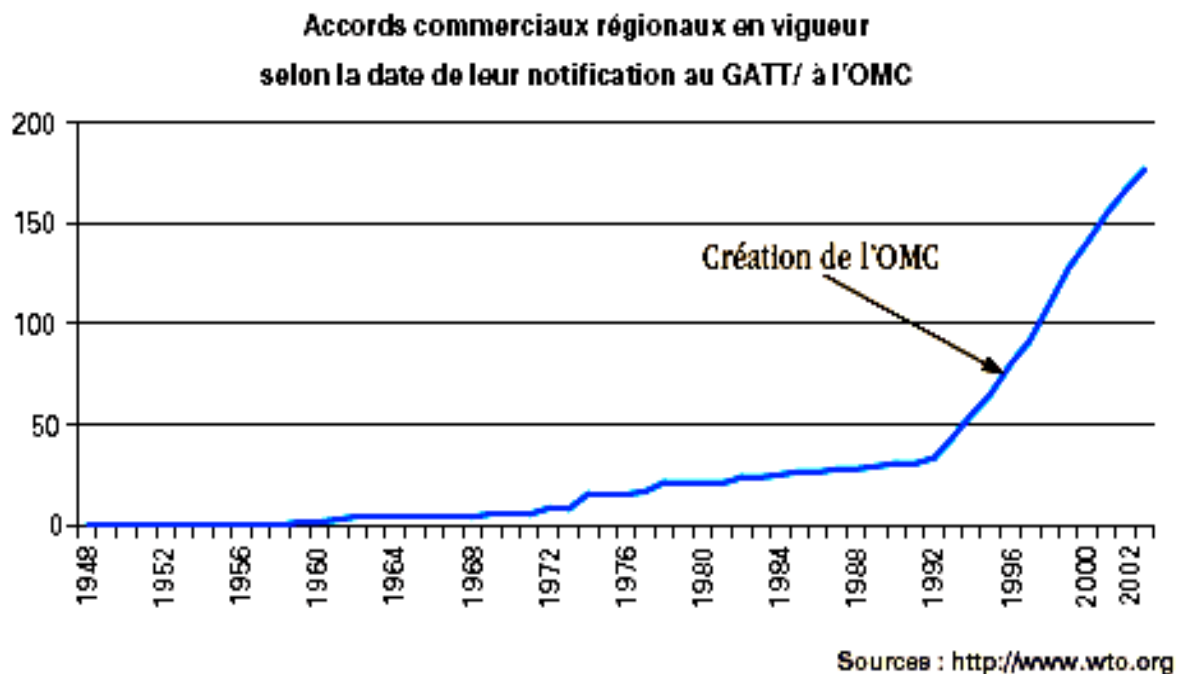
On appelle « accords régionaux » des accords préférentiels qui permettent aux pays participants de bénéficier d'avantages réciproques et qui dérogent donc « Légalement » (article XXIV du GATT) à la clause de la nation favorisée. Ce sont des accords qui réunissent plusieurs pays appartenant à une même région. Depuis la fin des années 1980, le nombre d'accords commerciaux régionaux a augmenté. Auparavant, l'Union européenne faisait figure d'exception. Elle se compare aujourd'hui à d'autres initiatives notamment en Amérique du Nord (l'ALENA), en Amérique du Sud (le Mercosur), en Asie (ASEAN).

III.2.1 : L'essor des accords régionaux

Les années 1990 marquent une accélération des accords régionaux. La majorité des pays souhaite entrer dans des accords régionaux en complément de

¹¹ Jean-Marc Siroën (2005), L'OMC, une institution en crise, *Alternatives économiques*, n°240, octobre, 72-75.

leur adhésion à l'OMC est significatif. Il n'existe plus de pays membres de l'OMC qui ne soient aujourd'hui associés à des accords préférentiels. Même les pays les plus constamment réticents, comme le Japon ou Singapour qui sont aujourd'hui engagés dans des accords préférentiels. Cet intérêt croissant pour les unions régionales est apparu au début des années 1990 quand les négociations d'Uruguay étaient enlisées et que, simultanément, les grands pays industriels – l'Union européenne, les Etats-Unis affichaient leur velléité de négocier des accords bilatéraux, alternative plus ou moins acceptable en cas d'échec. Cette tendance s'est renforcée avec les échecs successifs de l'OMC voir tableau :



III.2.2 : Objectif et typologie.

-L'objectif essentiel de ces accords est de :

- créer une zone de libre échange ou de préférence commerciale entre les pays membres.
- accélérer le processus de libéralisation en devançant les négociations multilatérales.

- mettre en place les conditions favorables à une intégration économique des pays membres afin de devenir un bloc économique fort. Les questions non tarifaires sont de plus en plus considérées comme des composantes essentielles des accords régionaux.

-Typologie des accords régionaux.

- Accord de commerce préférentiel (ACP)= élimination partielle de la protection
- Zone de libre échange (ZLE)= élimination complète des barrières au commerce
- Union douanière (UD) = ZLE + tarif commun externe (TCE)
- Marché commun (MC) = UD + libre mobilité des personnes
- Marché unique (MU)= MC + harmonisation des normes
- Union économique= MU + politique monétaire commune

III.2.3 : Exemples d'accords régionaux.

Beaucoup de groupes de pays se sont engagés dans des accords régionaux prenant diverses formes : accords de préférence, union douanière, zone de libre échange...

Certains de ces accords ont débouché sur la constitution de blocs régionaux dont le poids mondial est inégal. Les plus importants sont au nombre de trois : l'UE, le NAFTA, l'ASEAN.

- L'UE. (Union Européenne)

C'est l'accord régional le plus étoffé et le plus élargie. L'ampleur et la profondeur de cet accord tiennent au fait que l'intégration européenne a portée sur plusieurs volets liés.

Le volet commercial qui a commencé par l'union douanière pour aboutir au marché commun.

Le volet des politiques communes en matière agricole, sociale et de la concurrence.

Le volet monétaire qui a été scellé par la création de la monnaie unique.

Le volet institutionnel avec en perspective la mise en place d'une constitution commune.

- Le NAFTA. (North American Free Trade Agreement)

Né en 1992, cet accord regroupe les USA, le Canada et le Mexique.

Le but de l'accord est de créer une communauté régionale d'intérêt pour renforcer la position concurrentielle du Canada, du Mexique et des USA. Il s'agit ainsi de prendre appui sur le régionalisme pour élargir et renouveler les règles en matière de sécurité économique internationale. La plupart des chapitres de cet accord portent principalement sur la libéralisation du commerce des produits et des services, de même que sur la réduction des obstacles tarifaires et techniques au commerce. Il s'agit d'un traité de libre échange qui porte uniquement sur le mouvement des biens et des capitaux et exclu les personnes.

- L'ASEAN. (Association of South East Asian Nations)

L'ASEAN comprend six pays (Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Philippines, Singapour, Brunei). Il fut créé en 1967 pour des raisons politiques visant à lutter contre le communisme. Il a fallu attendre 1992 pour transformer cet accord en un traité de libre échange.

Toutefois, il convient de remarquer que ce traité n'est pas le début d'un processus de création d'une zone de libre échange. Il vient tout simplement pour entériner un processus déjà en marche.

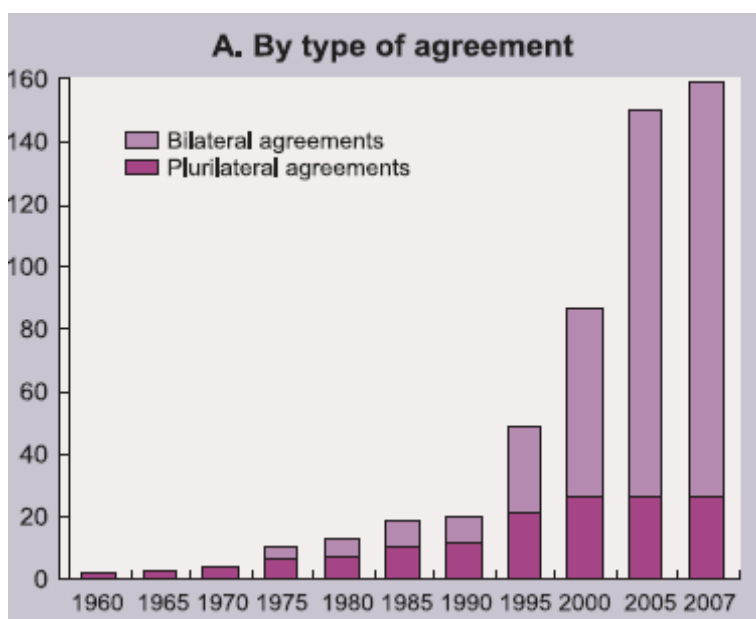
-MERCOSUR.

Créé en 1994 par quatre pays de l'Amérique Latine : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, le MERCOSUR est le quatrième groupe régional. Le Traité identifie, dans son préambule, les étapes à franchir pour arriver au marché commun. Le programme de libéralisation des échanges prévoit deux choses : premièrement, l'élimination graduelle des tarifs douaniers aux frontières des quatre pays.

La mise en place d'une zone de libre-échange le 1er janvier 1995 devait constituer la première étape du processus qui doit conduire à la formation d'un Marché commun. Deuxièmement, le programme prévoit l'élimination complète des barrières non tarifaires. Depuis le premier janvier 1995, le MERCOSUR prend désormais de Marché Commun.

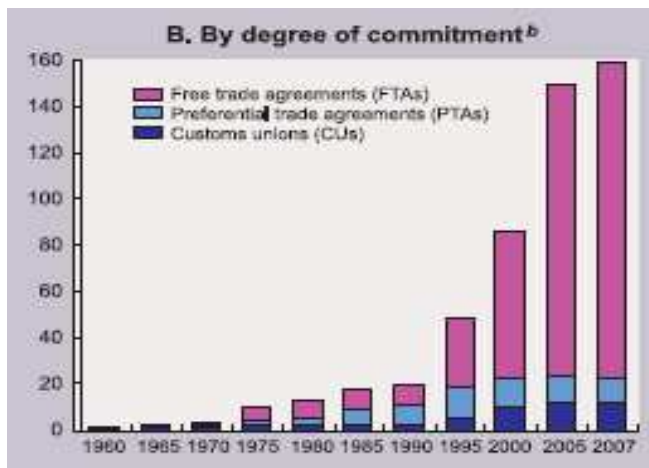
III.3 : Les accords bilatéraux

Les accords bilatéraux sont des accords signés entre deux pays ou entre un pays et un groupe régional. On assiste, depuis les années 90, à une prolifération des accords bilatéraux. En 1990, le nombre d'accords bilatéraux notifié à l'OMC a atteint 20 accords, ce nombre va monter à 86 en 2000 et à 159 en 2007. Jusqu'en 1990, les accords plurilatéraux étaient les plus dominants parmi les autres types d'accords. Mais cette tendance va s'inverser, à partir 1995, au profit des accords bilatéraux.



Source: UNCTAD (2007), Trade and development report, 2007, United Nations

En tenant compte du type d'engagement, on s'aperçoit que ces derniers prennent généralement la forme d'accords de libre échange (ALE). Les autres formes, comme l'union douanière, sont de moins en moins sollicitées.



Source: UNCTAD (2007), *Trade and development report, 2007*, United Nations

Le recours aux ALE, dans la conclusion des accords bilatéraux, s'explique par le fait que ces derniers impliquent un faible niveau d'engagement en comparaison avec les accords d'union douanière ou de marché commun.

Ce qui caractérise aussi ces accords c'est qu'ils impliquent de plus en plus des pays à niveaux de développement différents et appartenant à des régions différentes. La dimension Nord- Sud de ces accords a tendance à se confirmer surtout depuis 2000. La part des accords impliquant un pays développé et un pays en développement est passée de 14% du total des accords en 1995 27% en 2007.

Plusieurs raisons expliquent cet essor des accords bilatéraux. La principale tient au blocage des négociations multilatérales au niveau de l'OMC. Lorsque le cycle des négociations de Doha Round s'est ralenti, les pays développés et en particulier les USA se sont engagés dans des accords bilatéraux. Zoellick, représentant américain à l'époque des négociations, avait précisé sa position ainsi "nous n'allons pas accepter le veto dressé contre la tendance des USA à ouvrir les marchés. Nous voulons encourager les réformateurs qui sont en faveur du libre échange. Si les autres ne veulent aller de l'avant, les Etats Unies le fera avec ceux le veulent"¹². C'est dans cette perspective que les USA ont signé 11 ALE avec les pays en voie de développement, 5 autres accords sont soumis au congress. Les

¹² UNCTAD (2007), *Trade and development report, 2007*, United Nations

USA projettent aussi de signer des ALE avec tous les membres de l'ASEAN. L'Union Européenne a emprunté la même voie en s'engageant dans la signature d'un nombre d'ALE.

Beaucoup d'auteurs jugent que cette tendance a des conséquences négatives sur les pays en voie de développement (PVD) signataires des ALE. "Le choix du bilatéralisme, souligne Peter Sutherland, ancien Directeur général de l'OMC, ... affecte plus durement les droits des pauvres et des faibles parce que dans une négociation bilatérale, l'objectivité offerte par un système global s'évanouit pour être remplacée par la chance, souvent saisie par les grandes puissances commerciales, d'intimider les plus faibles"¹³. Les pays puissants, avec à leur tête les Etats-Unis et l'Union européenne (UE), cherchent ainsi à conclure des accords de libre-échange bilatéraux avec un regain de vigueur sans précédent. Ils utilisent ces accords pour arracher des concessions qu'ils sont incapables d'obtenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), où les pays en développement peuvent s'allier et défendre des règles plus favorables.

¹³ Peter Sutherland, ancien Directeur général de l'OMC et Directeur, www.oxfam.org/fr/

Chapitre IV : Les conséquences de l'économie mondiale

Les impacts de la mondialisation sont multiples, asymétriques et souvent difficiles à identifier. La question des impacts se trouve pourtant au cœur du débat sur la mondialisation puisque les politiques proposées pour corriger les effets néfastes de la mondialisation dépendent directement de l'évaluation que l'on fait de ces derniers. Les impacts économiques, bien que plus faciles à évaluer (puisque quantifiables) que les impacts sociopolitiques, demeurent une source de controverse parmi les économistes. En ce qui concerne les impacts sociopolitiques, l'accent, dans la littérature, est mis sur le rôle de la mondialisation face au recul de l'État-Providence. Les opinions sont également contrastées sur les questions concernant l'évolution du rôle de l'État-nation dans un contexte de mondialisation. Nous traiterons les impacts de la mondialisation au niveau de trois points : au niveau économique, au niveau politique et au niveau culturel.

IV.1. Sur le plan économique

L'analyse des impacts économiques de la mondialisation exige d'accorder une attention particulière à trois aspects prépondérants : la baisse des barrières douanières, le rôle des transnationales et la financiarisation de l'économie.

IV.1.1. Les tendances de la libéralisation

À l'échelle mondiale, le libre-échange est encore loin d'être une réalité tangible en dépit des progrès réalisés en matière de libéralisation commerciale depuis 50 ans. L'intégration des marchés internationaux est en période de ralentissement. La baisse des tarifs douaniers dans les secteurs encore protégés telle l'agriculture est très problématique car elle fait l'objet de profonds désaccords entre les États. Ce blocage montre à quel point les négociations de l'OMC sont loin de l'orthodoxie économique libérale qui défend une philosophie libre-échangiste conduisant à l'allocation optimale des ressources. Bien au contraire, l'OMC obéit à

une logique mercantile où la défense de l'intérêt national est la règle. Toute concession faite est compensée par l'ouverture d'un marché d'exportation. Les processus de négociation au sein de l'OMC connaissent des blocages parce que cette organisation est devenue une arène d'affrontement des intérêts particuliers entre les grandes puissances. C'est pour cette raison que ces dernières se tournent de plus en plus vers la conclusion d'accords régionaux ou bilatéraux avec les PVD pour imposer leurs règles de jeu librement. Des pays puissants, avec à leur tête les Etats-Unis et l'Union européenne (UE), cherchent à conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un regain de vigueur sans précédent. Ils utilisent ces accords pour arracher des concessions qu'ils sont incapables d'obtenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), où les pays en développement peuvent s'allier et défendre des règles plus favorables. "Il ne s'agit pas, comme le souligne le Prix Nobel d'Economie Joseph Stiglitz, de négociations, mais plutôt d'une imposition »¹⁴. Le caractère inéquitable de ces accords se traduit par des incidences néfastes pour le développement. Les nouvelles règles que les pays riches cherchent à obtenir exigent d'immenses concessions des PVD qui seront irréversibles.

De plus, les populations des pays développés sont de plus en plus hostiles aux mouvements de libéralisation, qui sont perçus comme étant la cause des problèmes de chômage, de pauvreté et d'environnement à travers le monde. Les manifestations violentes survenues à Seattle en 1999 lors des négociations commerciales multilatérales encadrées par l'OMC ont concrétisé la montée d'un certain ressentiment populaire à cet égard. La poursuite de l'intégration économique internationale s'annonce d'autant plus ardue que les obstacles au libre-échange sont maintenant davantage liés aux différentes normes et réglementations (normes sanitaires, normes sociales, normes environnementales) plutôt qu'aux simples barrières tarifaires. Par ailleurs, Si, dans les négociations, une grande attention est accordée aux producteurs, existants ou susceptibles

¹⁴ Oxfam International, *L'avenir hypothéqué: Comment les accords commerciaux et d'investissement conclus entre les pays riches et les pays pauvres sapent le développement*, www.oxfam.org/fr/

d'exister, quitte à les entourer de garde-fous (droits anti-dumpings autorisés par l'article VI, clauses de sauvegarde de l'article XIX) les consommateurs ne font l'objet d'aucune sollicitude particulière.

S'agissant de la répartition des revenus, il y a lieu de noter que les économies faisant partie de la Triade bénéficient beaucoup plus de la mondialisation que les pays sous-développés qui demeurent en marge des flux massifs de toute nature qui caractérisent la mondialisation. Si la libéralisation économique favorise l'augmentation des flux commerciaux et l'intégration accrue des facteurs de production et des marchés, il n'en reste pas moins qu'elle se trouve souvent pointée du doigt comme principale responsable de la hausse des inégalités au sein des pays et entre ceux-ci. L'économie mondiale ne s'est pas encore révélée capable de répartir rationnellement et équitablement les richesses. La hausse des inégalités au sein des pays industrialisés représente sans doute le plus grand danger pour le processus de libéralisation et de mondialisation. Les inégalités se sont aussi aggravées entre pays. En ce début de XXI^e siècle, il existe incontestablement des inégalités criantes dans la répartition des revenus entre les pays. Le PNUD estime cependant que l'écart entre les pays riches et les pays pauvres s'est considérablement creusé depuis quarante ans.

IV.1.2. L'impact des FTN.

Au niveau des échanges commerciaux, on remarque que les délocalisations de la production issues des firmes multinationales ont eu un impact profond sur la nature des échanges commerciaux internationaux. Les flux de biens circulent de plus en plus à l'intérieur de réseaux de fabrication organisés à l'échelle mondiale, ce qui tend à remplacer le commerce de marchandises entre des systèmes de production nationaux. Cette évolution explique la croissance régulière des échanges intra-branches : c'est entre des pays similaires et pour des produits similaires que l'échange international a, depuis un quart de siècle, progressé le plus vite. Par ailleurs, l'expansion des échanges s'est considérablement accélérée sur le plan intra-régional à la suite de la constitution de plusieurs groupements régionaux

tels l'Union européenne, le Mercosur, l'ASEAN, l'APEC et le NAFTA. Ces tendances ne pourraient que renforcer la marginalisation commerciale des régions et pays en voie de développement.

En opérant à une échelle globale, les FTN affaiblissent le pouvoir de l'Etat nation du pays d'accueil parce qu'elles réduisent sa capacité à mettre en œuvre avec succès des politiques économiques courantes. Plusieurs contradictions et tensions entre FTN et les Etats nations ont été repérées. Il s'agit, entre autre, de l'objectif de la FTN à réaliser un profit à l'échelle globale indépendamment des résultats des différentes filiales, ce qui ne coïncide pas avec les intérêts de certaines nations. Par ailleurs, le choix de ces firmes peut avoir un effet sur le niveau d'investissement, sur la balance commerciale et sur les termes de l'échange.

Les FTN ont tendance à renforcer leur position au niveau du marché de travail en profitant de la fragmentation des classes ouvrières nationales et en étendant son autorité sur la classe ouvrière à travers l'éclatement du processus de production en unités hiérarchiquement intégrées et localisées dans différents pays. Le recours massif aux délocalisations permet à ces firmes d'agir au niveau du globe à la recherche du plus faible salaire.

IV.1.3. Les impacts de la globalisation financière

Sur le plan financier la mondialisation se traduit par la création d'un marché mondial des capitaux, dominé par des gestionnaires de fonds à la recherche d'une rentabilité maximale. On assiste au décloisonnement des marchés correspondant à l'abolition des frontières entre des marchés jusque-là séparés : ouverture à l'extérieur des marchés nationaux en premier lieu; mais aussi, à l'intérieur de ceux-ci. Eclatement des compartiments existants différents marchés: marché monétaire (argent à court terme), marché financier (capitaux à plus long terme), marché des changes, marchés à terme, etc. Désormais, celui qui investit (ou emprunte) recherche le meilleur rendement en passant d'un titre à l'autre, ou d'une monnaie à l'autre, ou d'un procédé de couverture à l'autre. Finalement, ces marchés sont devenus les sous-ensembles d'un marché financier global, lui-même devenu

mondial. La déréglementation survenue dans l'ensemble du secteur financier a provoqué de nombreuses crises.

Un grand nombre d'auteurs considèrent d'ailleurs que la trop grande mobilité du capital est la cause principale de cette instabilité, qui nuit à l'ensemble du système économique international. Le système financier est devenu instable : dominé par le court terme, il fonctionne avec des bulles et des effondrements. La concurrence entre opérateurs de court terme provoque un sur-ajustement permanent.

La financiarisation des économies signifie une plus grande instabilité: les chocs se transmettant à la fois à l'investissement et à la consommation. L'instabilité inhérente des marchés financiers internationaux implique des coûts importants pour des petits pays qui ont peu de moyens soit pour prévenir une crise financière soit pour en atténuer les conséquences sociales. Les défaillances des marchés financiers sont multiples, et il n'existe pas d'argument théorique ou empirique permettant d'affirmer que les gains de la globalisation financière l'emportent sur ses coûts, en particulier pour les pays émergents.

IV.2. Sur le plan politique

L'État-nation constitue l'unité de base du système international. Il est resté jusqu'à ce jour son élément central. Depuis quelques années cependant, ce rôle prédominant est remis en question par certains auteurs qui suggèrent que le déclin de l'État-nation est déjà amorcé et que les forces de la mondialisation pourraient même, à terme, le faire disparaître. Selon Smith, Solinger et Topik¹⁵, il y a deux dimensions essentielles de l'État qui peuvent être affectées : sa légitimité (c'est-à-dire le consentement des gouvernés) et sa capacité d'agir. Plusieurs aspects de la mondialisation sont en mesure d'influencer l'une ou l'autre de ces dimensions. Les plus importants sont sans doute la contrainte systémique imposée par les forces des marchés financiers internationaux sur les gouvernements nationaux et la

¹⁵ -SMITH, David A., SOLINGER, Dorothy J., TOPIK, Stephen C. (eds), *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres et New York, 1999

montée en puissance des entreprises privées sous la forme de firmes transnationales. Ces tendances sont renforcées par une vague de déréglementation au niveau national parfois compensée par la création ou le renforcement d'institutions internationales (ou même supranationales comme dans le cas de l'Union Européenne) ayant des pouvoirs croissants de régulation. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que les États sont affectés de façon très inégale par ces facteurs, en fonction de leur taille, leur structure, leur cohésion et leur degré d'intégration à l'économie mondiale.

D'autres aspects de la mondialisation (les aspects non économiques) peuvent également avoir un impact considérable sur le pouvoir des États. Selon Emmott¹⁶ par exemple, « la puissance des télécommunications par satellite pour transmettre du texte et des images à bas prix a fait plus pour affaiblir le contrôle des gouvernements que n'importe quel géant capitaliste intrigant ». Les gains de l'autonomie relative des unités civiques et économiques qui jusqu'à récemment étaient sous le contrôle de l'État moderne témoignent du déclin de ce dernier quant à sa capacité de contrôler les flux qui traversent ses frontières, ce qui à terme risque d'affecter également sa légitimité.

Quoi qu'il en soit, toute analyse sérieuse sur la relation entre l'État et la mondialisation doit se pencher sur l'impact que peut avoir cette dernière sur deux piliers fondamentaux de l'État moderne, soit la souveraineté et la territorialité.

-Parmi les nombreux facteurs qui ont affecté l'organisation du territoire au cours des trente dernières années, il est généralement admis que l'adoption par les firmes multinationales d'un mode de production internationalisé est celui qui a produit l'impact le plus considérable. La stratégie de présence mondiale des grandes entreprises s'accompagne d'une décentralisation de leurs activités et d'une diversification des sous-traitants, ce qui leur permet de tirer le maximum de la diversité des consommateurs et des facteurs de production. Les firmes

¹⁶ -EMMOTT, Bill, « Le retour en grâce des multinationales », *Problèmes économiques* no. 2.415-2.416, 15-22 mars, 1995, pp. 55-58, tiré de « Multinationals back in fashion », *The Economist*, 27 mars 1993

transnationales jouent donc un rôle très important non seulement dans le processus de fragmentation territoriale, mais également dans la constitution en réseaux des fragments compétitifs afin de favoriser le développement des activités à l'échelle mondiale.

L'une des conséquences les plus importantes des processus de fragmentation territoriale et de mise en réseaux est la séparation radicale entre espaces intégrés et espaces non intégrés. En réponse au développement de plus en plus flagrant du fonctionnement à deux vitesses des territoires, l'État a recours à des politiques de « ciblage » consistant d'une part à s'occuper en priorité des espaces les plus susceptibles de s'intégrer à l'espace global et d'autre part à requalifier les territoires qui ont été déstructurés par la dynamique de mondialisation.

-Il y a plusieurs aspects de la souveraineté, mais la souveraineté de contrôle représente quant à elle la catégorie la plus affectée par la mondialisation, mais pas à un degré suffisant pour justifier un déclin de la souveraineté étatique dans son ensemble. Pour certains auteurs¹⁷, la principale menace à la souveraineté étatique n'est pas forcément de nature économique. C'est la prolifération des accords sur les droits de l'homme qui affecte le plus la souveraineté des États. Alors que d'autres¹⁸ estime que la mondialisation économique et particulièrement son aspect financier pourrait menacer la souveraineté étatique. Pour prouver hors de tout doute que la mondialisation financière menace réellement la souveraineté étatique, il faudrait expliquer pourquoi les États ont pu coexister et même être renforcés par les marchés financiers mondiaux dans les périodes précédentes alors qu'ils seraient affaiblis aujourd'hui.

La majorité des auteurs s'étant penchés sur les questions de territorialité et de souveraineté étatique en relation avec la mondialisation estiment que l'État n'est pas fondamentalement altéré dans sa nature. Les conclusions sont toutefois

¹⁷ -KRASNER, Stephen D., « Globalization and Sovereignty », dans Smith et al., *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres et New York, 1999

¹⁸ -HELLEINER, Eric, « Sovereignty, territoriality and the globalization of finance », dans Smith et al., *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres et New York, 1999

différentes en ce qui a trait au *pouvoir* de l'État. En effet, la communauté scientifique est quasi-unanime pour dire qu'il a subi des modifications à des degrés divers. À cet égard, le remplacement partiel des cadres réglementaires nationaux en matière légale et de réglementation par des cadres réglementaires « dénationalisés » constitue l'impact le plus important selon provoquant une dénationalisation partielle (mais limitée) de la souveraineté étatique et créant ainsi une nouvelle géographie du pouvoir.

IV.3. Sur le plan culturel

Un certain nombre d'éléments, que nous allons étudier, montrent que se répand à travers le monde une certaine façon de vivre, et même de penser, qui est très largement marquée par la culture des pays économiquement dominants, c'est à dire les pays occidentaux.

On parle parfois d'occidentalisation de la culture en même temps que de mondialisation. On s'aperçoit que les différentes composantes de la culture (manières de sentir, de penser et d'agir qui sont communes à une société et transmises par la socialisation) sont affectées par la mondialisation. Certains biens et services sont consommés dans tous les pays du monde, comme le coca-cola, les jeans ou les séries télévisées américaines. Le modèle d'organisation de la production qui se répand sur la planète est celui qui a été conçu dans les pays développés : système capitaliste, recherche du gain individuel maximum, intensification de la production par la division du travail. Les relations de travail, fondamentales dans une société, sont de plus en plus souvent les mêmes, en particulier sous l'influence des firmes multinationales.

Ces relations véhiculent certaines valeurs, les mêmes sur tout le globe. Des valeurs, qui peuvent apparaître comme universelles, se diffusent malgré des résistances parfois très fortes. Ces valeurs se traduisent dans des normes qui, elles aussi, se diffusent : les débuts de mise en pratique de l'égalité hommes-femmes, la réduction du nombre d'enfants par famille. Ces valeurs comme ces normes viennent de la culture occidentale. Parmi les vecteurs de l'occidentalisation, il

convient de citer les firmes transnationales et les médias. Leurs actions se traduisent par la perversion, voire même la destruction de la culture autochtone du pays d'accueil. La diffusion par les FTN de biens, services et de modèles de consommation qui sont en contradiction avec les besoins fondamentaux de la plupart des gens des PVD est nature à créer un impérialisme culturel.

Mais le mouvement de standardisation que l'on a observé déclenche en retour une volonté marquée dans certains groupes de se différencier. Mais, poussée à son extrême, la volonté de différenciation peut déboucher sur le rejet de la société dans laquelle on vit. On peut ainsi comprendre tous les intégrismes.

En conclusion, si l'on voit bien qu'il y aujourd'hui une tendance à la mondialisation culturelle, on peut dire que celle-ci n'est pas forcément synonyme d'uniformisation. Le poids des pays occidentaux, et des Etats-Unis en particulier, peuvent laisser craindre un affaiblissement des autres cultures. Mais il ne faut pas négliger le fait que les cultures ont toujours su intégrer des éléments d'autres cultures et que, parce qu'elles sont le ciment de la société, elles ont une force qui leur permet de résister à certains changements.