

Big Beautiful

The title 'Big Beautiful' is rendered in a large, white, rounded font against a yellow background. The letter 'i' in 'Big' is replaced by a silhouette of a person in a suit standing on the edge of a cliff, looking down. The cliff is a blue and white striped structure. The background of the letters contains various 3D bar chart and architectural elements in shades of blue and white.

Mondialisation en crise:
L'effet multinationale
Décodage de l'empire du big business

Mondialisation en crise: l'effet multinationale

GRESEA Echos N°62
Trimestriel: Avril-Mai-Juin 2010
Couverture: Guy Ekondo

Numéro coordonné par Erik Rydberg

Réalisé avec le soutien de la
Communauté Française

Editeur responsable:
Erik Rydberg, c/o GRESEA

Comité de rédaction:
Brahim Lahouel, Bruno Bauraind, Marc François,
Erik Rydberg, Xavier Dupret, Henri Houben, Lise
Blanmailland.
Mise en page: Nathalie Van Verre

Abonnements:
8 euros/4 numéros
2 euros/numéro
CB: 068-2464659-13
IBAN: BE08-0682-4646-5913
BIC (swift): GKCCBEBB

GRESEA asbl
Groupe de Recherche pour une
stratégie économique alternative
Rue Royale 11, B-1000 Bruxelles
Tél. + 32 (0)2 219 70 76
Fax + 32 (0)2 219 64 86
Email: gresea@skynet.be
Site: www.gresea.be

Edito: Big business et décodages <i>Erik rydberg</i>	1
Mondialisation en crise: l'effet multinationale <i>Henri Houben</i>	2
Multinationales et PIB: Toyota plus gros qu'Israël... <i>Henri Houben</i>	4
L'exception pétrolière <i>Henri Houben</i>	7
L'Himalaya des bénéfiques <i>Henri Houben</i>	8
Courbe des profits, courbe de l'emploi... <i>Henri Houben</i>	12
Faire plus avec moins, c'est accumuler <i>Henri Houben</i>	14
La grande bataille intercontinentale <i>Henri Houben</i>	18
La plus grande crise depuis 1929 <i>Henri Houben</i>	21
Multinationales, supply chain et syndicats: une typologie <i>Erik Rydberg</i>	23
Sommaire des tableaux et graphiques	27

Big business et décodages

Le décodage de l'empire du big business présenté ici a la modestie des produits d'artisanat. Le connaisseur saura la juger à sa juste valeur. Il en apercevra sans peine les qualités, le travail de bénédictin qui l'a précédé, la foule d'informations inédites qui ont été mises à jour et en perspective.

Comme tout travail d'artisanat, cependant, il risque de passer à côté de ceux pour qui il sera réellement utile. On pense aux travailleurs, aux syndicats, aux activistes de société civile organisée, aux citoyens critiques. Car l'artisan ne dispose pas d'un département marketing, il n'a pas les moyens de faire une publicité autour de sa production, il n'en a ni le talent ni le goût. Disons qu'il a un problème de "réclame". Même chose avec cette publication: le Gresea Echos n'est pas le Wall Street Journal, il n'est pas distribué dans les aéroports, ni dans les aubettes des gares.

Que diraient les "créatifs" de la pub s'ils devaient "vendre" ce travail? Ils diraient ceci.

Que Henri Houben, l'artisan publiciste qui a aligné ces données et construit de ses propres mains les tableaux et graphiques inédits qui leur donnent une épaisseur lourde de sens pour la compréhension du monde qui nous enserme, a fait oeuvre de savant, de pionnier et de défricheur.

Et qu'il offre à qui prend la peine d'en prendre connaissance le privilège de découvrir l'empire des multinationales (la "mondialisation" dans le jargon médiatique) comme on l'a rarement vu. C'est qu'en général et d'ordinaire, les superpuissances économiques qui tirent les ficelles des relations internationales jusqu'à régir le quotidien de chacun de nous échappent à notre entendement.

On ne connaît, en général et d'ordinaire, les multinationales qu'au travers du prisme du très court terme, superficiellement, à la manière d'une écume.

On a des multinationales une connaissance fragmentée, tantôt par le biais de leurs "performances" *trimestrielles*, guettées par les investisseurs, tantôt grâce à leurs coups d'éclat *instantanés*, lorsqu'elles font les titres au motif d'une restructuration, d'une OPA, d'une délocalisation ou d'une augmentation de capital, tantôt encore, au mieux, par leurs assemblées générales et rapports d'activités *annuels*, qui donnent lieu à d'éphémères jugements et classements.

Ce dont on ne dispose pas, c'est la perspective longue, c'est-à-dire un outil d'analyse à caractère scientifique. C'est précisément ce que Houben s'est attaché à produire au Gresea. Chaque année, le magazine financier américain Fortune produit un classement des principales superpuissances économiques mondiales au regard de leurs données économiques essentielles. C'est d'un intérêt relatif. Ces données prennent tout leur sens, cependant, si on les compare d'année en année, sur une période de cinquante ans. Alors, et alors seulement se dégagent des lignes de force, un outil d'analyse du monde contemporain. On en trouvera le résultat dans les pages qui suivent. Un travail d'artisan frappé du sceau de la conscience citoyenne critique. (Un "créatif" dirait cela probablement mieux.)

Autre chose. On trouvera également dans les pages qui suivent une série de citations "décalées". C'est devenu une habitude dans cette publication. Elles sont là pour inviter à réfléchir à autre chose, sortir du quotidien, ouvrir des fenêtres. Elles sont toutes dues à Antonio Gramsci (1891-1937), le grand théoricien de la gauche italienne, elles proviennent toutes de ses Cahiers de la prison (1927-1936) et elles sont toutes extraites de "*Le marxisme du 20ème siècle*" (Editions Syllepse), l'ouvrage qu'André Tossel vient d'offrir au peuple de gauche pour l'inviter à se ressaisir. On a donc affaire ici aussi à des éclaireurs de la conscience citoyenne critique.

Gramsci, en principe, on connaît. Il a été un penseur et un acteur remarquable du contrôle ouvrier.

Tossel, par contre, reste à découvrir. Ses mots par exemple sur l'économie-monde, donnée comme le niveau désormais pertinent d'une contre-analyse de gauche. Ou sur la "mondialisation", qui se traduit par un brouillage de la (paresseuse) ligne de démarcation entre Nord et Sud, car c'est en vérité le Sud qui devient planétaire, "chaque Nord produisant désormais son Sud intérieur". Ou encore, lourds de sens aujourd'hui avec la montée des extrêmes droites racistes, sur l'incapacité de la gauche, confrontée au nazisme, d'en saisir les ressorts populaires: hier comme aujourd'hui! Tossel est pour la conscience critique citoyenne une bouffée d'air pur. (Un "créatif" le dirait sans doute mieux).

E. Rydberg

Mondialisation en crise: L'effet multinationale

Henri Houben, Gresea

Mondialisation et multinationales sont à bien d'égards synonymes. Si le "village planétaire" a quelque signification, c'est bien dans le sens d'une petite "communauté" de très grosses entreprises qui clôturent le monde en autant de chasses gardées où circulation des capitaux, appareils d'Etat et mainmise sur la main-d'œuvre et sur les ressources naturelles mondiales sont organisés à leur bénéfice. Cela, tout le monde le soupçonne, à tout le moins intuitivement. D'où l'intérêt d'examiner de plus près le poids qu'elles ont réellement dans l'économie, de prendre la mesure exacte de leurs activités bénéficiaires – et d'éclairer ces données en termes d'emplois, du point de vue des travailleurs. Le magazine Fortune nous servira de guide. Chaque année, il dresse le portrait du petit monde des multinationales. Nous avons – recherche inédite – regroupé ces données sur une longue période. Voici les leçons qu'on peut en tirer.

Que n'entend-on pas que les petites sociétés sont plus performantes

que les grandes? "Small is beautiful" est décliné sur tous les modes et sur tous les tons. Les grandes firmes sont associées à la bureaucratie et celle-ci serait, par définition, inefficace. Pourtant, les contre-exemples sont nombreux.

Dans l'industrie automobile, c'est la course au volume. Fiat reprend le contrôle de Chrysler. Renault s'est associée à Nissan, le numéro deux japonais. Peugeot espère pouvoir faire de même avec Mitsubishi Motors, délaissée par sa traditionnelle maison mère, le groupe Mitsubishi. Daimler, fortement endettée, tracte avec Renault. Volkswagen jette son dévolu sur les derniers petits producteurs comme Porsche.

Mais le secteur des véhicules n'est pas le seul à connaître la concurrence par le gigantisme. L'industrie pharmaceutique connaît une évolution semblable. Pfizer, un des leaders du marché, après avoir fusionné avec Warner-Lambert en 2000, puis avec Pharmacia-Upjohn en 2002, rachète l'un de ses rivaux directs, Wyeth (anciennement American Home Products), pour un montant de 68 milliards de dollars.

Et que dire des domaines récemment libéralisés comme l'énergie ou le transport aérien. Suez fusionne avec GdF; Enel, la firme italienne de gaz

et d'électricité, acquiert la suprématie au sein d'Endesa, sa consœur espagnole; Air France convole avec KLM, la compagnie néerlandaise; Lufthansa reprend Brussels Airlines, puis Austrian Airlines; pendant que British Airlines tente de s'associer à Iberia, qui a mis la main sur l'essentiel des sociétés aériennes d'Amérique latine.

Sans compter les mariages entre IBM et Yahoo pour contrer Google, l'essai de reprise de Rio Tinto par BHP Billiton dans le secteur minier... Bref, "Big" n'est sans doute pas nécessairement "beautiful". Mais cela aide. Le monde économique – et de cette manière la vie politique et idéologique – est incontestablement toujours dominé par les grandes multinationales.

Quel est leur poids et comment évoluent-elles au cours des années? Petits regards sur les statistiques et données disponibles à fin 2008.

Multinationales sur le long terme Méthodologie

Depuis 1955, le périodique américain Fortune établit chaque année un classement des 500 entreprises les plus importantes aux Etats-Unis sur la base de leurs chiffres d'affaires. A l'origine, dans ce hit-parade du business, n'étaient prises en compte que les firmes pour qui le montant des ventes pouvait représenter une donnée pertinente et pour lesquelles on disposait de la publicité et de la trans-

parence des statistiques. C'est pourquoi il y avait une différence effectuée entre sociétés industrielles, compagnies commerciales et banques. Le tableau ne reprend réellement que les premières.

En 1960, le magazine ajoute un relevé des entreprises industrielles en dehors des Etats-Unis. Mais la confusion des secteurs d'activités devient de plus en plus forte. Des sociétés in-

dustrielles se lancent dans les services. Aussi en 1994, Fortune décide de reprendre toutes les firmes et de les mettre sous un seul et même classement, le Global 500.

Pour conserver néanmoins une série longue de près de 50 ans, nous avons continué de sélectionner les entreprises industrielles dans un répertoire spécifique. C'est sur cette base que nous avons choisi celles-ci ces

Synthèse d'une certaine Fortune

Le périodique Fortune fournit cinq éléments de la comptabilité annuelle d'entreprise pour les plus grandes d'entre elles du moins:

- le chiffre d'affaires à partir duquel il établit son classement,
- le bénéfice net,
- les actifs totaux (ou passif total en vertu de l'égalité dans le bilan),
- les fonds propres
- et le nombre d'emplois (généralement à la fin de l'année). Cela permet d'obtenir une image très rapide de la situation de ces firmes.

Si on appelle CA le chiffre d'affaires, P le profit net, Actifs le total du bilan, FP les fonds propres et L l'emploi, on peut dresser le **tableau 1** (en %).

Le rapport P/CA désigne la marge bénéficiaire. Cela représente, en termes monétaires relatifs, le profit réalisé sur chaque marchandise vendue. Le ratio P/FP est une des mesures du taux de profit. C'est le bénéfice de la firme par rapport à ce qu'elle a investi elle-même (ses fonds propres). Cela mesure sa rentabilité. Enfin, le ratio FP/Actifs est un indice de la solvabilité de l'entreprise. C'est le montant que la compagnie apporte d'elle-même par rapport à tout ce qui est utilisé, le reste étant des dettes: Actifs = Passif = FP + Dettes.

Tableau 1. Evolution des ratios de marge bénéficiaire, de rentabilité et de solvabilité des multinationales 1967-2008

	P/CA	P/FP	FP/Actifs
1967	5,3	11,2	49,0
1973	5,0	13,5	40,3
1980	3,4	13,0	34,3
1985	3,5	11,0	35,6
1991	2,4	7,2	30,7
1995	4,0	12,6	28,4
2000	5,5	14,2	32,9
2004	5,8	14,4	32,7
2008	5,1	14,7	32,6

Source: Fortune, Global 500.

Note: On ne dispose pas des fonds propres pour les sociétés non américaines en 1960.

dernières années. Il faut qu'elles soient présentes dans l'industrie manufacturière, tel que Fortune l'avait établi au début. Nous avons éliminé aussi les firmes publiques qui agissent en tant que tel. C'est pourquoi nous n'avons pas repris les sociétés originaires de Chine continentale.

Multinationales et PIB: Toyota plus gros qu'Israël...

La manière traditionnelle de classer les "performances" des firmes et des pays diffère sur un point essentiel. Dans les deux cas, le classement sera "monétaire", c'est-à-dire chiffré en valeurs marchandes, en argent. Pour les firmes, ce sera le chiffre d'affaires. Pour les pays, le PIB (Produit intérieur brut).

Ce bon vieux PIB...

Le produit intérieur brut (PIB) est une mesure de la valeur de l'ensemble des biens et services produits sur le territoire d'un pays donné (ou d'une région) au cours d'une période déterminée - en général une année, parfois un trimestre -, quelle que soit la nationalité des producteurs pourvu qu'ils y soient résidents. Le PIB correspond dès lors à la valeur totale de la production économique interne de biens et services marchands par l'ensemble des agents économiques résidents (ménages, entreprises, administrations publiques, etc.), à l'intérieur du territoire national ou régional.

*Définition extraite de la fiche pédagogique du site FGTB
<http://www.6com.be/4/6cofiche.cfm?fichelD=78>*

Comparer l'un à l'autre pose cependant problème. Le PIB, on le sait, incorpore en effet les valeurs ajoutées des entreprises et des administrations (et organisations). Le chiffre d'affaires, de son côté, prend en compte la valeur ajoutée de la compagnie en question, mais pas seulement. Il intègre également l'achat des biens et services qui ont permis à cette société de produire. Il est donc supérieur à la simple valeur ajoutée et, de ce fait, à la somme de ceux-ci, c'est-à-dire le PIB.

La comparaison est donc quelque peu boiteuse. On peut juste considérer que la firme multinationale

détient le contrôle de toute la filière de production et, dès lors, que son chiffre d'affaires représente sa participation à l'économie mondiale. C'est le cas incontestable pour l'industrie automobile et d'autres secteurs comme l'électronique qui sous-traite beaucoup, mais conserve le contrôle de la chaîne de fabrication. Mais il est difficile d'affirmer que ce cas de figure est complètement généralisé.

Il n'empêche. Une telle photographie est indicative de la puissance et du pouvoir considérable qui résident entre les mains des grandes compagnies. (Voir **tableau 2**.)

Sur cette base, on remarquera ainsi que, parmi les 100 premiers pays et multinationales recensées suivant le critère de la « performance » économique (PIB et chiffre d'affaires) en 2008, on trouve 57 pays et 43 firmes.

La Royal Dutch Shell? Elle pèse plus lourd que la Norvège.

Toyota? Fait mieux qu'Israël.

Volkswagen? Coiffe l'Egypte au poteau.

La Banque Dexia (ex-Crédit communal)? Ecrase l'Algérie.

Carrefour? Une chaîne de supermarchés qui représente un "investissement" plus "attractif" que la Nouvelle-Zélande.

Nestlé? Au coude à coude avec le Qatar...

La puissance des multinationales, comparée à celle des nations, saute tous les jours aux yeux. Voir par exemple la ruée des géants de la sidérurgie sur les ressources minières de l'Afrique de l'Ouest.

A elle seule, la multinationale brésilienne Vale compte investir d'ici à 2020 entre 5 et 8 milliards de dollars dans la construction de mines, d'infrastructures portuaires et ferroviaires en

Guinée et au Libéria. Le PIB de ce dernier? Moins d'un milliard de dollars¹...

Sans doute la crise a réduit les prétentions des multinationales et, si nous avions établi le classement en 2006 ou en 2007, la proportion des entreprises aurait été plus importante. Nombre de sociétés qui faisaient partie du gratin à cette époque ont soit disparu, soit ont dû considérablement diminuer leur voilure comme Fortis, AXA, UBS ou AIG.

Note:

1. "Mining groups target west Africa", *Financial Times*, 19 mai 2010.

"Une classe est dominante de deux manières, elle est en effet 'dirigeante et dominante'. Elle est dirigeante des classes alliées, elle est dominante des classes adverses."

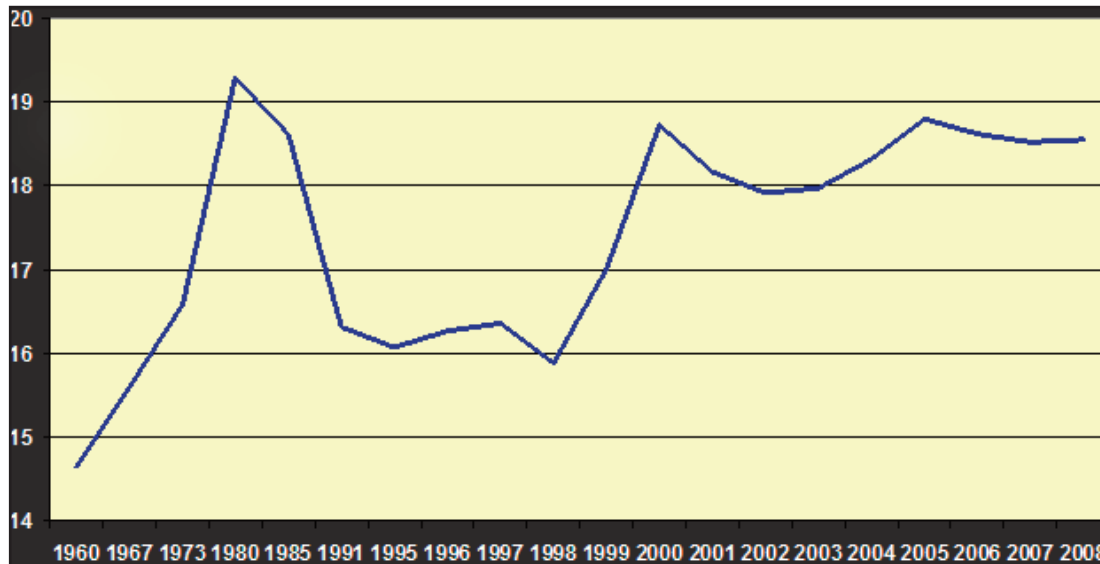
Gramsci, Cahiers de Prison 1:44

Tableau 2. Classement des pays par leur PIB et des firmes par leur chiffre d'affaires (en millions de dollars)

Rang	Firme/Pays		Montant	Rang	Firme/Pays		Montant
1	Etats-Unis	Pays	14.441.425	51	Toyota	Automobile	204.352
2	Japon	Pays	4.910.692	52	Israël	Pays	202.101
3	Chine	Pays	4.327.448	53	Roumanie	Pays	200.074
4	Allemagne	Pays	3.673.105	54	General Electric	Equip. électrique	183.207
5	France	Pays	2.866.951	55	Singapour	Pays	181.939
6	Grande-Bretagne	Pays	2.680.000	56	Ukraine	Pays	179.604
7	Italie	Pays	2.313.893	57	Chili	Pays	169.458
8	Russie	Pays	1.676.586	58	Philippines	Pays	166.909
9	Espagne	Pays	1.601.964	59	Volkswagen	Automobile	166.579
10	Brésil	Pays	1.572.839	60	Pakistan	Pays	164.557
11	Canada	Pays	1.499.551	61	Egypte	Pays	162.617
12	Inde	Pays	1.206.684	62	Dexia	Banque	161.269
13	Mexique	Pays	1.088.128	63	Algérie	Pays	159.669
14	Australie	Pays	1.013.461	64	ENI	Pétrole	159.349
15	Corée	Pays	929.124	65	Koweït	Pays	158.089
16	Pays-Bas	Pays	876.970	66	Hongrie	Pays	155.930
17	Turquie	Pays	729.983	67	General Motors	Automobile	148.979
18	Pologne	Pays	527.866	68	Ford	Automobile	146.277
19	Indonésie	Pays	511.765	69	Allianz	Assurances	142.395
20	Belgique	Pays	506.183	70	HSBC	Banque	142.049
21	Suisse	Pays	500.260	71	Gazprom	Pétrole	141.455
22	Suède	Pays	478.961	72	Daimler	Automobile	140.328
23	Arabie Saoudite	Pays	469.426	73	BNP Paribas	Banque	136.096
24	Royal Dutch/Shell	Pétrole	458.361	74	Kazakhstan	Pays	135.601
25	Norvège	Pays	451.830	75	Carrefour	Distribution	129.134
26	Exxon Mobil	Pétrole	442.851	76	Nouvelle-Zélande	Pays	128.409
27	Autriche	Pays	414.828	77	Pérou	Pays	127.462
28	Wal-Mart	Distribution	405.607	78	E.On	Electricité	127.278
29	Taiwan	Pays	391.351	79	ArcelorMittal	Sidérurgie	124.936
30	BP	Pétrole	367.053	80	AT&T	Télécoms	124.028
31	Grèce	Pays	357.548	81	Siemens	Electronique	123.595
32	Danemark	Pays	340.029	82	Pemex	Pétrole	119.235
33	Iran	Pays	335.233	83	Hewlett-Packard	Informatique	118.364
34	Argentine	Pays	324.767	84	Valero Energy	Pétrole	118.298
35	Venezuela	Pays	319.443	85	Petrobras	Pétrole	118.257
36	Afrique du Sud	Pays	276.764	86	Santander	Banque	117.803
37	Thaïlande	Pays	273.313	87	StatoilHydro	Pétrole	116.211
38	Finlande	Pays	271.867	88	Bank of America	Banque	113.106
39	Irlande	Pays	267.579	89	Royal Bank of Scotland	Banque	113.087
40	Chevron	Pétrole	263.159	90	Citigroup	Banque	112.372
41	E.A.U.	Pays	262.150	91	Samsung Elec.	Electronique	110.350
42	Portugal	Pays	244.640	92	Berkshire Hathaway	Finance	107.786
43	Colombie	Pays	240.832	93	McKesson	Finance	106.632
44	Total	Pétrole	234.674	94	Société Générale	Banque	104.378
45	ConocoPhillips	Pétrole	230.764	95	NTT	Télécoms	103.684
46	Malaisie	Pays	221.606	96	IBM	Informatique	103.630
47	ING	Banque	226.577	97	Crédit Agricole	Banque	103.582
48	Tchéquie	Pays	216.354	98	Generali	Assurances	103.103
49	Hong-Kong	Pays	215.354	99	Qatar	Pays	102.302
50	Nigeria	Pays	207.116	100	Nestlé	Agro-alimentaire	101.565

Source : Pour les Fortunes, Global 500 : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list/. Pour les PIB, FMI : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/WEOOct2009a11.xls>.

Graphique 1. Evolution du rapport chiffre d'affaires des 200 plus grandes sociétés industrielles et PIB mondial 1960-2008 (en %)



Source: Calcul inédit de l'auteur sur la base de Fortune, Global 500 et Banque mondiale, PIB mondial: <http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135>.

Pour évaluer la continuité du rapport entre pays et grandes entreprises, nous avons calculé la part des 200 plus grandes **firmes industrielles** dans le PIB mondial depuis 1960 (mais entre 1960 et 1995, il ne s'agit pas de toutes les années). Cela donne le graphique 1. Nous n'avons repris que les sociétés industrielles, car Fortune ne donne de classement plus général que depuis 1994.

Le résultat est fort peu spectaculaire. La part des multinationales industrielles rapportée au PIB mondial passe de 14,65% en 1960 à 19,3% en 1980, son maximum. Ensuite, elle retombe aux alentours des 16% dans les années 90 pour remonter quelque peu aux environs de 19% la décennie suivante. On a l'impression d'une stabilisation.

En fait, l'évolution reflète surtout le déclin de l'industrie dans le PIB mondial. Globalement, l'ensemble du **secteur industriel** mondial passe d'une part de 38% en 1970 à 28% en 2006 (dernière année pour laquelle nous disposons d'un chiffre)². Si on compare par contre le chiffre d'affaires des 200 plus grandes sociétés industrielles à la valeur ajoutée produite par l'ensemble du secteur secondaire (entreprises manufacturières + construction), la proportion des grandes firmes industrielles augmente progressivement de 43,5% en 1973 à 51,8% en 1980, puis à 54,4% en 1997, 64,4% en 2001 et, enfin, 66,4% en 2006. Il s'agit bien d'une progression.

Note:

2. Source : Banque mondiale

"Dans une société donnée, personne n'est désengagé, et sans parti, pourvu que l'on entende organisation et parti au sens large et non formel."

Gramsci

L'exception pétrolière

La puissance accrue du big business rime avec une croissance de la rentabilité et la profitabilité. Certes, en 2008, il y a eu une récession sévère qui a écorné les gains de nombre de compagnies, en particulier dans la finance, l'automobile et autres secteurs sensibles à la conjoncture. Mais, en même temps, les records de profits nets ont été battus.

C'est ce que montre le **tableau 3**, qui reprend les dix sociétés en tête du hit-parade des bénéfices.

On s'aperçoit qu'il y a sept firmes pétrolières dans ce classement. Comme quoi la hausse des prix de l'or noir n'est pas perdue pour tout le monde et qu'il n'y a nul besoin de lorgner vers le Moyen-Orient pour désigner les profiteurs.

Le bénéfice net d'Exxon Mobil (marques Esso et Mobil) est le plus élevé de l'histoire. Il n'y a que quatre pays de l'Afrique subsaharienne qui ont un PIB supérieur à ce montant: l'Afrique du Sud (277 milliards), le Nigeria (212 milliards), l'Angola (83 milliards) et le Soudan (58 milliards). Autre manière de considérer cette importance : on obtient quasiment le même chiffre du profit cumulé des dix compagnies en tête du classement des bénéfices en reprenant l'Afrique subsaharienne et en lui enlevant les neuf pays qui ont un PIB supérieur à 20 milliards de dollars. La différence – et elle est de taille – est que le profit des compagnies est réalisé à partir du travail de 1,7 million de salariés, alors que le PIB africain (sans les neuf pays) est obtenu par le travail de 360 millions de personnes. On ne joue pas dans la même catégorie.

Tableau 3. Classement des dix firmes les plus profitables en 2008 (en millions de dollars)

	Firme	Pays	Secteur	Profit
1	Exxon Mobil	USA	Pétrole	45.220
2	Gazprom	RUS	Pétrole	29.864
3	Royal Dutch/Shell	GBNL	Pétrole	26.277
4	Chevron	USA	Pétrole	23.931
5	BP	GBR	Pétrole	21.157
6	Petrobras	BRE	Pétrole	18.879
7	Microsoft	USA	Services informatiques	17.681
8	General Electric	USA	Equipement électrique	17.410
9	Nestlé	SUI	Agro-alimentaire	16.670
10	Total	FRA	Pétrole	15.500
				232.589

Source : Fortune, Global 500.

"L'Etat quand il veut commencer une action peu populaire crée préventivement l'opinion publique adéquate, c'est-à-dire organise et centralise certains éléments de la société civile."

Gramsci

L'Himalaya des bénéfices

Si on regarde l'évolution à long terme, la progression est impressionnante. De nouveau, nous pouvons remonter jusqu'en 1960 pour les 200 plus grandes firmes industrielles mondiales. Cela donne le **graphique 2**.

On voit une avancée peu spectaculaire en termes de courbe, mais importante durant les premières années. Elle s'accélère dans les années 90 pour atteindre 327,5 milliards de dollars en 2000. Le krach de 2000-2001 donne un coup d'arrêt et les bénéfices se replient de moitié. Mais c'est pour augmenter encore plus vite par la suite, avec un record en 2007 à 790 milliards de dollars.

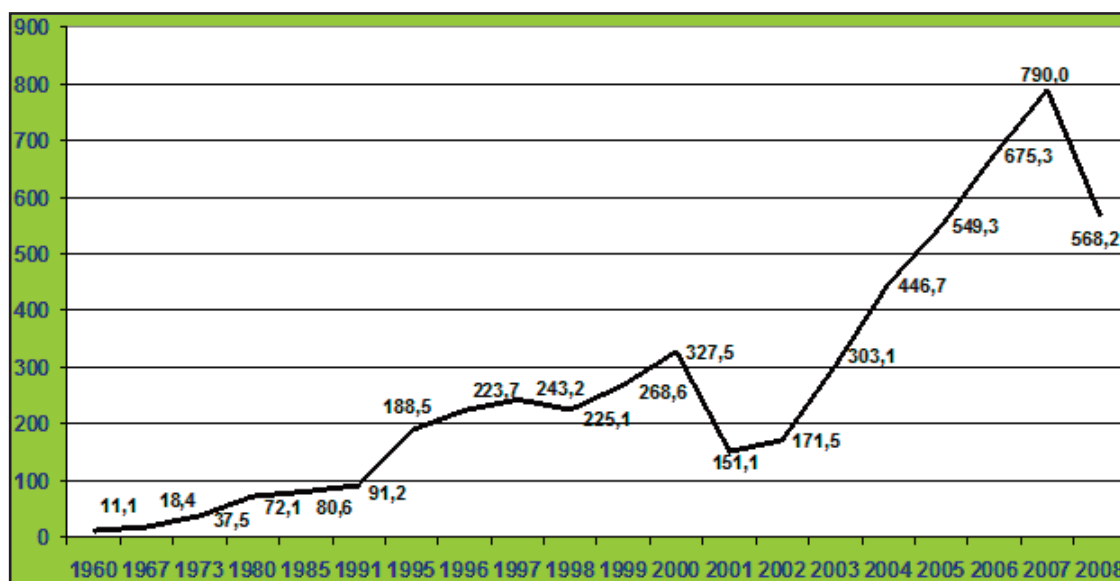
790 milliards de dollars? Voilà qui n'est pas loin du PIB de toute l'Afrique subsaharienne – et une multiplication par cinq depuis 2002. Ensuite, la crise en 2008 amène une nouvelle diminution de ce profit.

Même si on ne peut pas aller aussi loin pour d'autres secteurs, on observe, là, une tendance similaire : une croissance forte dans les années 90, une baisse en 2001, puis une reprise vigoureuse au-delà de toute limite.

A court terme,
on est tous morts

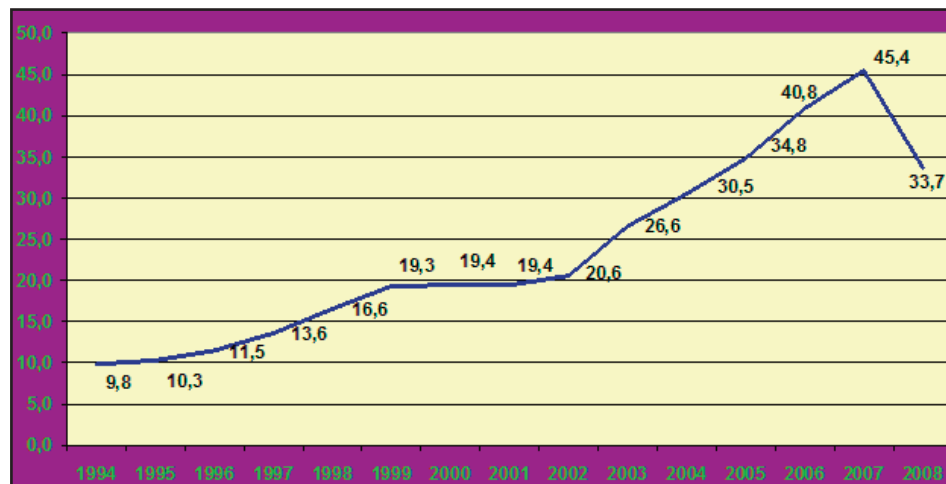
A force d'être alimenté par une information économique rythmée par les obsessions des boursicoteurs (il leur faut sans cesse du "neuf" annonçant sans cesse une croissance mirobolante du retour sur investissement), on en vient à oublier que seule la durée longue est significative. Tous d'accord là-dessus à commencer par Karl Marx, qui rappelle que, en économie politique, on ne peut tirer de lois générales à partir des chiffres d'une année: "Il faut toujours prendre le terme moyen de six à sept ans – laps de temps pendant lequel l'industrie moderne passe par les différentes phases de prospérité, de surproduction, de stagnation, de crise et achève son cycle fatal." (Discours sur le libre-échange, 1848).

Graphique 2. Evolution des bénéfices nets des 200 plus grandes firmes industrielles du monde 1960-2008 (en milliards de dollars)



Source : Calculés sur base de Fortune, Global 500.

Graphique 3. Evolution des bénéfices nets des plus grandes sociétés de distribution dans le monde 1994-2008 (en milliards de dollars)



Source : Calculés sur base de Fortune, Global 500.

Il en est ainsi par exemple pour **le secteur de la distribution**. Sont repris ici les 19 leaders actuels³, à savoir:

- | | |
|--|---|
| 1. Wal-Mart | 10. Auchan |
| 2. Carrefour (avec Promodes avec lequel il fusionne en 1999) | 11. Sears (avec Kmart fusionné en 2004) |
| 3. Metro | 12. Best Buy |
| 4. Tesco | 13. Supervalu |
| 5. Kroger | 14. Safeway |
| 6. Costco | 15. Ahold |
| 7. Home Depot | 16. Sainsbury |
| 8. Target | 17. PPR |
| 9. Walgreen | 18. Delhaize |
| | 19. JC Penney |

Cela donne le **graphique 3** qui commence donc en 1994.

On constate un doublement des profits entre 1994 et 1999. Ensuite, une stagnation jusqu'en 2002. Puis, un nouveau doublement jusqu'en 2007. A ce stade, les bénéfices ont été multipliés quasiment par cinq depuis 1994. Voilà donc pour les firmes qui sont censées fournir les biens aux prix les plus bas aux consommateurs privés. Et si le chiffre diminue en 2008, ce n'est pas dû à une subite générosité de leur part, mais à cause de la crise.

Autre exemple: le **secteur du gaz et de l'électricité**. C'est un secteur qui mérite une attention particulière dans le contexte européen. Au début des années 90, en effet, cette industrie était composée pour une bonne part encore de monopoles publics nationaux.

Ce n'était pas du goût de la Commission européenne, dont la réputation comme gendarme de la dérégulation n'est plus à faire. Y compris dans le secteur de l'énergie. Une libéralisation, une ouverture à la concurrence devraient profiter aux consommateurs, dira la Commission en guise de justification: elles conduiront à une baisse de prix.

Las! Des géants privés vont se substituer aux anciennes firmes publiques et concentrent une part croissante de la production et de la distribution du gaz et de l'électricité en Europe. Mieux – ou pire: elles vont répercuter toute hausse des coûts dans les prix et engrangeront des bénéfices de plus en plus plantureux...

Elles forment le contingent le plus important des sociétés sélectionnées dans le **graphique 4**. Sur les 22 entreprises retenues comme les plus importantes, 14 sont européennes (E.On issue de la fusion entre VIAG et Veba, RWE, Suez, Gaz de France reprise

en 2007 par la précédente, EDF, ENEL, Endesa rachetée aussi en 2007 par la précédente, Scottish & Southern Energy, Centrica, Iberdrola, National Grid, Vattenfall, Fortum et Scottish Power), les autres sont asiatiques (Tokyo Electric Power, Korea Electric Power, Kansai Electric Power et Chubu Electric Power) ou américaines (Exelon, Southern, Dominion et Duke Energy).

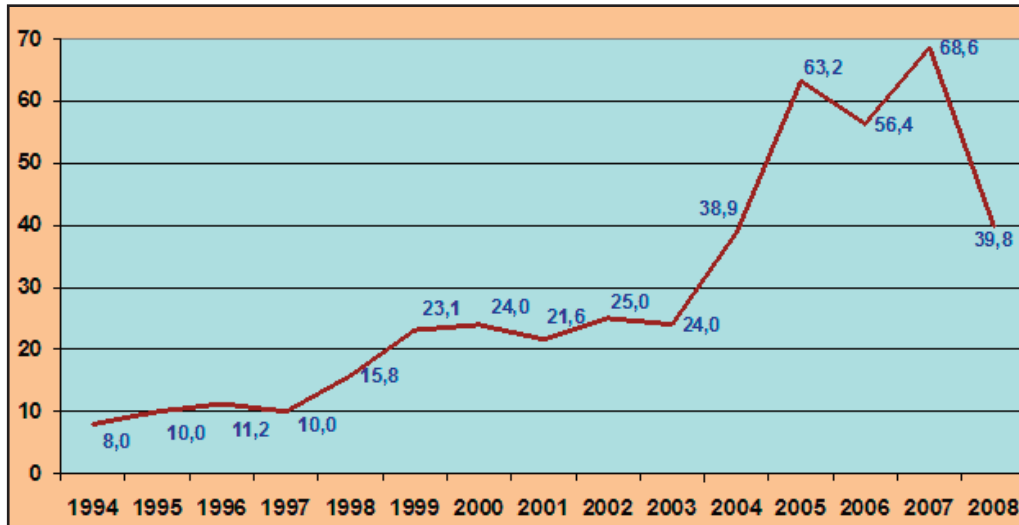
Même si l'évolution est un peu plus chaotique, elle épouse bien celle des autres secteurs: un doublement des profits entre 1997 et 1999, une stagnation jusqu'en 2003, puis un triplement en 2007, avec un petit recul en 2006, enfin le repli traditionnel en 2008.

Pour jeter une petite lumière sur la politique de libéralisation au niveau européen (qui s'est traduite en même temps par la privatisation quasi totale du secteur), notons que les firmes européennes, encore majoritairement publiques, réalisaient 25% des bénéfices en 1994. Cette part passe à 46% en 1996, au moment de la directive qui prépare la libéralisation de l'électricité. En 1999, elle s'élève à 70%. Elle monte à 85% en 2007, c'est-à-dire lors du record de profit.

Les compagnies européennes déclarent un bénéfice cumulé de plus de 58 milliards de dollars, dont dix rien que pour le numéro un allemand, E.On. Inutile de chercher plus loin qui a profité de la libéralisation. Ce ne sont pas les consommateurs qui voient souvent leurs factures augmenter.

Pour terminer cette description, nous avons établi un même graphique pour les 50 plus grandes **sociétés financières** de 2007. Evidemment, avec la crise, plusieurs d'entre elles n'ont pas survécu. ABN-Amro a été rachetée par le fameux consortium composé de la Bank Royal of Scotland, de Fortis et de Santander. Lehman Brothers a été mise en faillite et Washington Mutual également. Fortis a été démantelée. Enfin, pour ne pas alourdir les chiffres de 2008, nous n'avons pas

Graphique 4. Evolution des profits nets des grandes compagnies d'électricité mondiales 1994-2008 (en milliards de dollars)



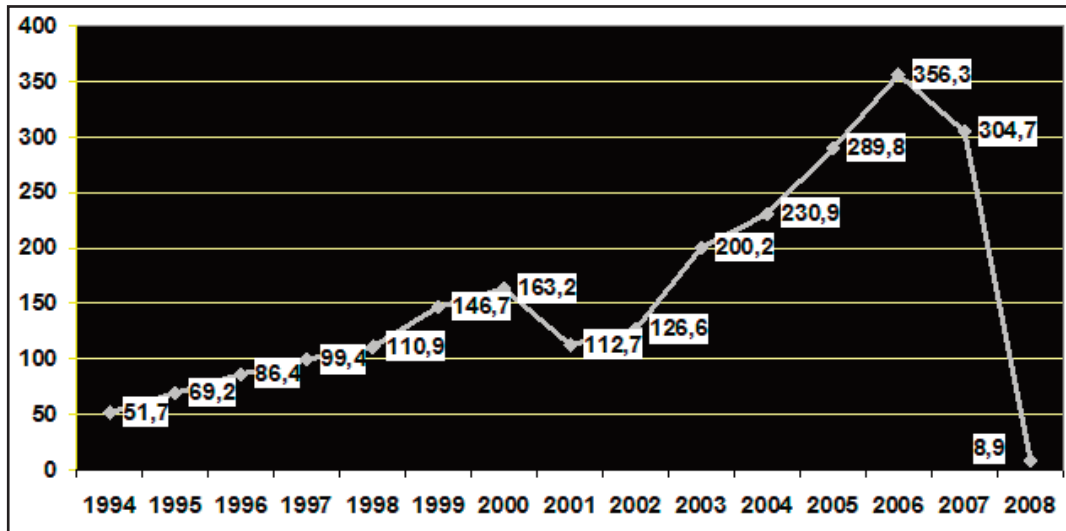
Source: Calculés sur base de Fortune, Global 500.

repris les pertes abyssales d'AIG (99 milliards de dollars – un record mondial), de Fannie Mae (58,7 milliards), de

Freddie Mac (50 milliards), de la Royal Bank of Scotland (43 milliards) et de Merrill Lynch (27,6 milliards, la banque

est d'ailleurs reprise par Bank of America). Cela donne le **graphique 5**.

Graphique 5. Evolution des bénéfices des 50 plus grandes sociétés financières mondiales 1994-2008 (en milliards de dollars)



Source : Calculés sur la base de Fortune, Global 500.

Note : Les cinquante firmes sont les suivantes : Citigroup, Bank of America, HSBC, AIG, JP MorganChase, ING, Royal Bank of Scotland, Berkshire Hathaway (le holding de Warren Buffett), Wells Fargo, Fannie Mae, UBS, Morgan Stanley, BNP Paribas, Barclays Bank, Lloyds TSB, Goldman Sachs, Wachovia, Crédit Agricole, HBOS, Santander, Freddie Mac, ABN-Amro, Merrill Lynch, US Bancorp, Crédit Suisse, Société Générale, Allianz, Fortis, American Express, Washington Mutual, Deutsche Bank, Allstate, AXA, Bilbao Vizcaya, Metlife, Aegon, Nippon Life, Royal Bank of Canada, Lehman Brothers, KBC, Zurich Financial, State Farm, Dexia, Rabobank, Swiss Reinsurance, Munich Ré, US Prudential, Generali, Meiji Yasuda, Prudential (UK). Nous les avons reprises en fonction du montant des bénéfices cumulés entre 1997 et 2006. Lors des fusions entre grandes banques, nous avons additionné les profits des deux entités intégrées. En outre, nous avons ajouté les sommes des sociétés financières rachetées au cours de la période. Cela concerne : Bank One, FleetBoston, Natwet, Yasuda Life et Générale de Banque.

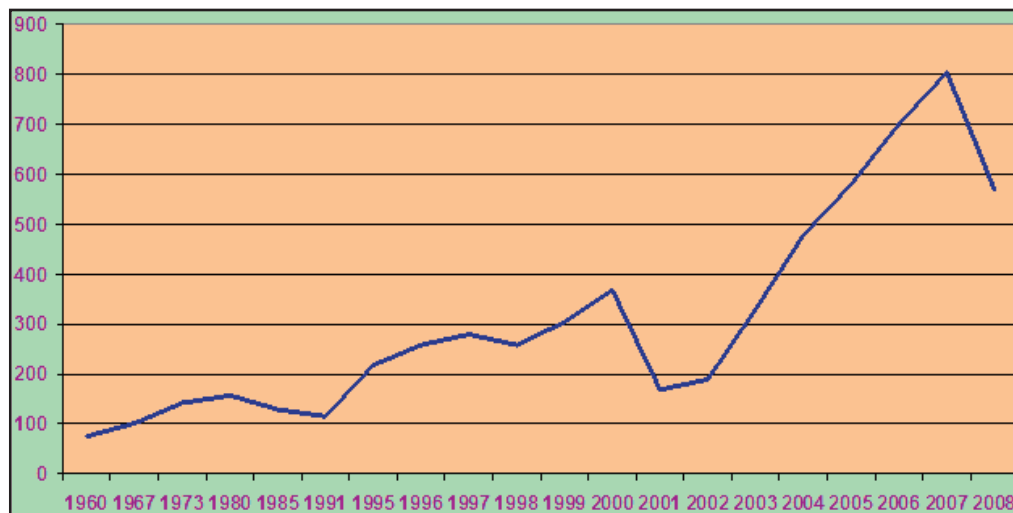
Dans un premier temps, les bénéfices de ces firmes triplent entre 1994 et 2000. Le coup d'arrêt en 2001 est sensible, mais moins que pour l'industrie. La progression, ensuite, n'en est que plus spectaculaire: un nouveau triplement en 2006, qui constitue l'année record pour la finance. La crise ayant commencé en 2007 et touchant d'abord les banques, le profit recule dès 2007, quoique restant à un niveau très élevé. En revanche, en 2008, c'est la chute. Il n'en reste presque plus rien. Et si on ajoute les pertes des firmes retirées, on obtient un résultat négatif de 270 milliards de dollars. Soit l'équivalent des gains de 2005. On pourrait rétorquer que les montées phénoménales des bénéfices doivent être nuancées par la progression des prix. C'est surtout vrai pour la période de la fin des années 60 jusqu'au début des années 80.

Pour corriger cela, nous avons repris le graphique des profits des 200 plus grandes firmes industrielles et nous l'avons recalculé avec un **déflateur pondéré** concernant les Etats-Unis, l'Union européenne et le Japon (qui représentent la majorité des entreprises de l'échantillon). On aboutit ainsi à la présentation suivante (**Graphique 6**). Résultat? Evolution quasi inchangée. La progression dans les années 80 se transforme en régression, mais, pour le reste, il y a toujours la même avancée dans les années 90 et surtout la même explosion des bénéfices après 2002. S'il en fallait une preuve supplémentaire, l'économie fonctionne, depuis plus de 20 ans, en faveur de la rentabilité des entreprises.

Note:

3. En éliminant les distributeurs spécifiques comme les firmes qui ne vendent que des vêtements (Mark & Spencer, H&M ou C&A).

Graphique 6. Evolution des bénéfices réels des 200 plus grandes sociétés industrielles mondiales 1960-2008 (en milliards de dollars de 2008)



Source: Calculés sur base de Fortune, Global 500, et pour les déflateurs: Bureau of Economic Analysis aux Etats-Unis, AMECO en Europe et Statistics Bureau du Ministry of Internal Affairs and Communications au Japon.

Déflateur

De manière générale, un déflateur est un instrument permettant de corriger les effets de l'inflation sur une variable économique. On considère donc le déflateur comme une mesure générale de la variation des prix dans l'économie. On calcule le déflateur au départ d'un indice des prix. Et le déflateur du PIB permet de mesurer la valeur réelle (déflatée, corrigée) de la richesse créée (le PIB). Donc, PIB réel = PIB nominal / déflateur du PIB. Exemple: Le PIB entre 1990 et 2000 est passé de 50 millions de \$ à 55 millions. Pour la même période, les prix ont augmenté de 25%. Si la base des prix est 100 en 2000, cela signifie qu'elle était de 80 en 1990 (la hausse de 20 entre 1990 et 2000, soit 100-80, représente bien un quart de ce qu'elle était en 1990). Cela signifie que le PIB réel en 1990 en dollars de 2000 s'élève lui à 62,5 millions ($50 \times 100/80$ - on le rehausse pour tenir compte de l'effet de l'évolution des prix). Ainsi, si le PIB nominal s'est accru de 50 à 55 millions, en termes réels, il s'est réduit, passant de 62,5 à 55 millions.

"En réalité, on lit un livre poussé par des impulsions pratiques (et il faut chercher pourquoi certaines impulsions se généralisent plus que d'autres) et on relit pour des raisons artistiques."

Gramsci

Courbe des profits, courbe de l'emploi...

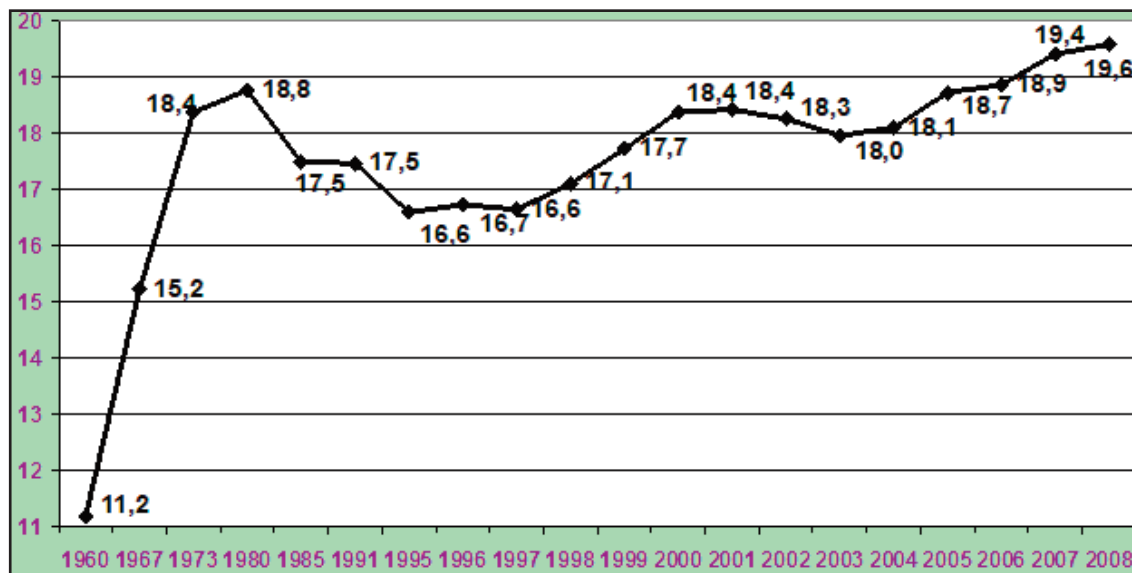
Depuis 1991, les profits des 200 plus grandes firmes en termes réels (en dollars de 2008) ont été multipliés par sept. Une performance que peu de revenus ont connue. En particulier, les salaires n'ont pas augmenté dans la même proportion. Alors qu'est-ce qui motive une telle explosion et surtout qui trouve avantage dans cette avancée?

puis 1960. La correspondance entre les années est certainement imparfaite, puisque certaines sociétés disparaissent du classement et d'autres apparaissent. Il se peut tout simplement que ces dernières utilisent moins de main-d'oeuvre que les premières pour voir une baisse de l'emploi total.

En particulier, la prédominance des compagnies pétrolières depuis les

tifier cette évolution. Mais, paradoxalement, pas directement la crise économique. En effet, sur la période entre 1973 et 2008, le chiffre d'affaires réel des 200 entreprises industrielles est multiplié par quatre. En 1973, en moyenne, un salarié assurait un montant de ventes réelles (hors inflation) de 153.000 dollars. En 2008, il en procure 574.000 dollars. C'est un rapport de 1 à (quasi) 4. Dit autrement, là où il

Graphique 7. Evolution de l'emploi des 200 plus grandes firmes industrielles du monde 1960-2008 (en millions de personnes)



Source: Calculés sur base de Fortune, Global 500.

La première réponse des responsables économiques et politiques est que cela profite à tout le monde. Baisse des prix, facilité de consommation, travail pour tous... voilà les arguments présentés. En réalité, nous avons vu dans le cas de l'électricité qu'il n'y avait pas eu de réduction des tarifs. Au contraire, globalement ils ont crû, presque au même rythme que les bénéfices des compagnies qui approvisionnaient en énergie.

Mais **sur le plan de l'emploi**, on peut observer cette même absence de partage des "gains de productivité".

Le **graphique 7** reprend l'évolution du personnel des 200 plus grandes entreprises industrielles de

années 70 peut conduire à cet effet, car elles fonctionnent souvent avec relativement peu de salariés par rapport à leur taille. Néanmoins, nous pensons que le graphique est un bon indicateur de l'évolution de l'emploi dans les grandes firmes.

Que voit-on ici? D'abord que l'emploi croît jusqu'en 1973. Il atteint alors plus de 18 millions de personnes. Mais, à partir de là, stop: il n'y a quasiment plus d'augmentation. Les effectifs vont osciller entre un minimum de 16,6 millions en 1995 et 19,6 millions en 2008, chiffre qui sera sans doute à la baisse en 2009 avec la crise économique.

Plusieurs éléments peuvent jus-

fallait en moyenne quatre travailleurs (3,75 pour être exact) pour aboutir en 1973 à une vente d'un montant donné, il n'en faut **plus qu'un seul** en 2008. En 35 ans, "on" a réussi à faire quatre fois plus avec le même travailleur. Quatre fois plus ou quatre fois moins, cela dépend du point de vue où l'on se place, car en 35 ans, peut-on tout aussi bien dire, "on" a réussi à vendre pour un même montant avec quatre fois moins de travailleurs. Inutile de préciser que, dans un tel scénario, il y a des gagnants et des perdants. Voir la courbe des profits...

Deux facteurs permettent d'expliquer le phénomène.

C'est, d'une part, la hausse de la **productivité du travail** et de son intensité. Et la récession latente (ou croissance lente) qui existe depuis 1973 a probablement suscité le développement de l'un et l'autre.

Et puis c'est, d'autre part, l'**externalisation** d'une proportion non négligeable de la production. Autrement dit, le recours plus fréquent et plus massif à la sous-traitance pour privilégier ce qu'on appelle le "core business".

Là où cela a pu être calculé, on observe effectivement une réduction de la part de ce qui est produit en interne au profit de l'approvisionnement extérieur. Ainsi, dans l'industrie automobile ouest-allemande, cette proportion est passée de 44% environ en 1978

à 36% en 1989. Pour Renault, la baisse a été de 36% en 1973 à 24,5% en 1987; pour Peugeot, de 34,6% à 25,7% sur la même période⁴.

Un ancien patron d'Alcatel, est resté célèbre pour avoir annoncé l'**entreprise sans usine**. Dell, un dernier constructeur d'ordinateurs individuels à faire une partie de la production en interne, a décidé de transférer son usine polonaise à un sous-traitant, la société tchèque Foxconn⁵. Après avoir fermé son unité de Limerick en Irlande ! En outre, la firme ne faisait déjà plus grand-chose.

Dick Hunter chargé des opérations de fabrication pour la firme américaine explique: "Nos trente principaux fournisseurs représentent environ 75% de nos coûts totaux. Si l'on prend en compte les vingt suivants, on arrive à 95%". Dell ne s'occupe que de l'assemblage final: "Nous recevons les pièces, nous les vissons, nous les fixons (de plus en plus, il suffit de les cliquer

Reste la question de ce que font les entreprises avec cet argent des bénéfices... C'est un autre chapitre.

Notes:

4. Etienne de Banville et Jean-Jacques Chanaron, *Vers un système automobile européen*, éditions Economica, Paris, 1991, p.31.

5. *Le Monde*, 3 décembre 2009.

6. Suzanne Berger, *Made in monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, éditions du Seuil, Paris, 2006, p.188.

Gains de productivité – intensité du travail

Le concept de productivité n'est pas, en soi, mauvaise chose, que du contraire, la productivité peut être un facteur de progrès social. Comme écrivaient en 1998 Philippe Labarde et Bernard Maris ("Ah Dieu! que la guerre économique est jolie!", Albin Michel, 1998), le produit intérieur brut mondial a presque doublé entre 1974 et 1996 en utilisant un volume de travail réduit d'un tiers. Dit autrement: grâce à d'énormes gains de productivité.

"Dans un monde civilisé ou tout simplement rationnel, un tel constat devrait réjouir", notent-ils – sauf qu'on en connaît le résultat, plus d'inégalités, plus de pauvreté, plus de souffrances.

C'est dire que la notion de productivité exige d'être débarrassée de ces effets de propagande. Pour les contrer, il faut toujours, primo, commencer par s'interroger. Quelle productivité? Calculée comment? Par qui? Dans quel but?

Secundo, on ne confondra pas des comparaisons de productivité appliquées à une entreprise, à un groupe possédant des unités d'exploitation dans différents pays, à une branche ou une filière de

production et, enfin, par le moyen de moyennes grossières, à des pays entiers. En réalité, seule la productivité pour une ligne de production précise a du sens: monter une Opel Astra n'est pas monter une Opel Vectra, une pomme n'est pas une poire.

Enfin, tertio, on s'opposera radicalement à l'extension du concept de productivité à toutes les activités humaines et, partant, à leur marchandisation totale.

Rappelons pour terminer que, à l'instar de Karl Marx, il y a lieu de distinguer "productivité" (hausse des quantités produites sur un même laps de temps par des moyens techniques grâce à des machines, une organisation plus rationnelle du travail, etc. sans effort musculaire ou intellectuel des salariés) et "intensité du travail" qui consiste en une accélération des mouvements ou une prise en charge de travail supplémentaire par le salarié.

Extrait de "Petit manuel de contre-propagande Economique", E. Rydberg, 2010, dans la collection "L'autre économie" que le Gresea dirige aux Editions Couleur Livres.

à 36% en 1989. Pour Renault, la baisse a été de 36% en 1973 à 24,5% en 1987; pour Peugeot, de 34,6% à 25,7% sur la même période⁴.

Même chose dans l'électronique ou l'informatique. Serge Tchuruk, l'an-

cienn sur l'autre). Nous téléchargeons le logiciel choisi par le client. C'est un processus remarquablement orchestré et un seul employé peut s'en charger en à peu près quatre minutes et demie".⁶ Hewlett-Packard, Apple ou Acer font encore moins.

Multinationale alias supply chain

La multinationale: affaire de périmètre? Nul n'ignore en effet que ces hyperpuissances économiques se caractérisent aujourd'hui par une extension mondiale – à géométrie juridique variable. Où s'arrêtent les murs de l'entreprise conquérante moderne: au quartier général, "donneur d'ordres"? à l'ensemble des filiales? à la nébuleuse des sous-traitants de première, seconde et troisième ligne, communément baptisée "supply chain"? Voilà qui, sans doute, explique l'embarras, voire le silence des économistes lorsqu'ils ont à définir une multinationale... Les essais, en la matière, abondent, sans épuiser le sujet. Tentative d'analyse en page 23.

Faire plus avec moins, c'est accumuler

Où vont les bénéfices, comment se fait la répartition des richesses à l'intérieur d'une entreprise? Réponse: incontestablement, bénéfices et richesses prennent le chemin de l'accumulation capitaliste, c'est-à-dire qu'ils constituent des réserves soit pour investir ou placer, soit pour provisionner en vue des périodes plus difficiles. Le **graphique 8** que nous avons réalisé le montre, à travers la progression des fonds propres en termes réels (voir encadré page 15).

Que constate-t-on? Que la hausse est de type grimpante et presque permanente. Il n'y a que deux moments d'arrêt: au début des années 80 et en 2001, témoins de deux crises conjoncturelles. On observe également le retournement de 2008, signe que la récession actuelle est bien plus profonde et importante que toutes les précédentes depuis la Seconde Guerre mondiale.

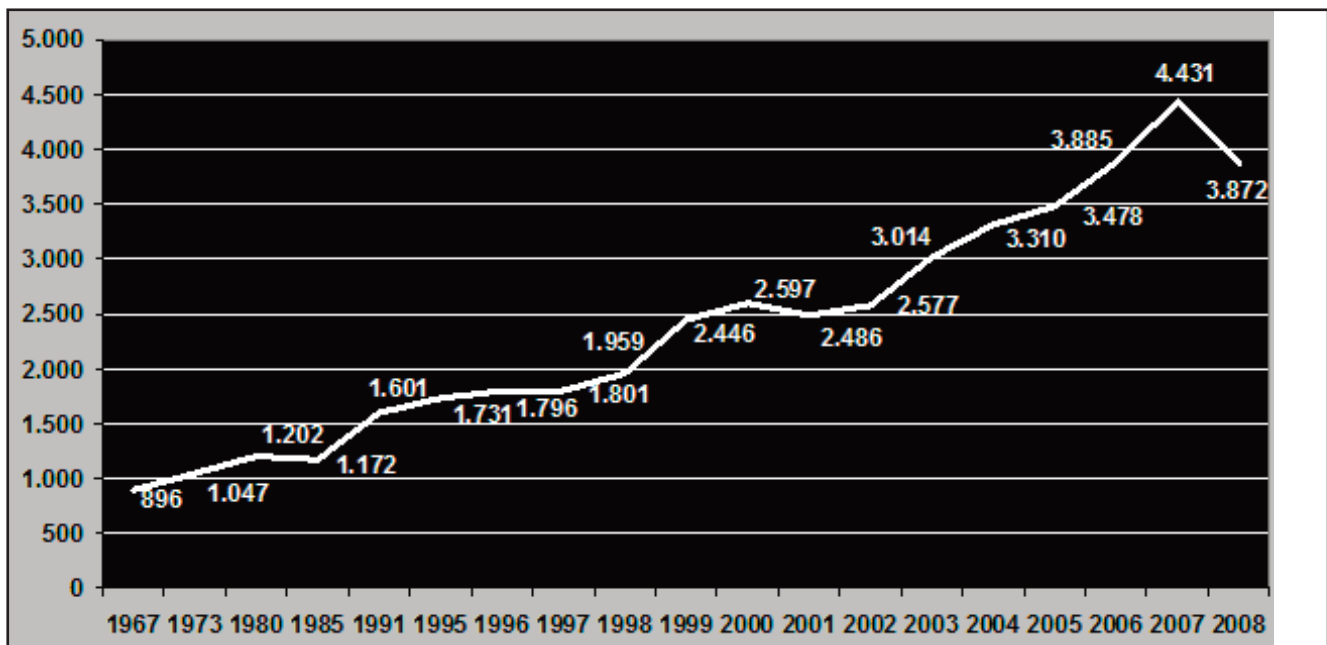
"Deux écrivains peuvent représenter (exprimer) le même moment historico-social, mais le premier peut être un artiste et le second un simple producteur de pommade."

Gramsci

Mais cette accumulation ne concerne que la moitié des bénéfices réalisés sur la période entre 1995 et 2008. Ainsi, le montant cumulé des bénéfices des plus grandes firmes industrielles correspond à près de 5.000 mil-

liards de dollars et 2.400 milliards ont été consacrés à accroître les fonds propres. Cela signifie que les 2.600 milliards restants ont été principalement versés aux actionnaires sous forme de dividendes.

Graphique 8. Evolution des fonds propres réels des 200 plus grandes firmes industrielles mondiales 1967-2008 (en milliards de dollars)



Source : Calculés sur base de Fortune, Global 500.

Accumulation et fonds propres en texte et image comptables

Mesure comptable de l'accumulation capitaliste dans une entreprise, les fonds propres apparaissent dans le bilan au passif, c'est-à-dire dans le **relevé des sources de financement** qui ont servi à l'acquisition des avoirs.

On trouve ici quatre grands postes, quatre grandes sources de financement:

- les **fonds propres**: c'est la "dette" de l'entreprise vis-à-vis d'elle-même ou de ses actionnaires. Ils sont composés de deux grandes parties: d'abord le **capital avancé** par les propriétaires; ensuite l'**accumulation des bénéfices** de la firme au cours du temps, qui n'ont pas été versés sous forme de dividendes et qui sont donc placés dans des réserves (permettant des investissements notamment);

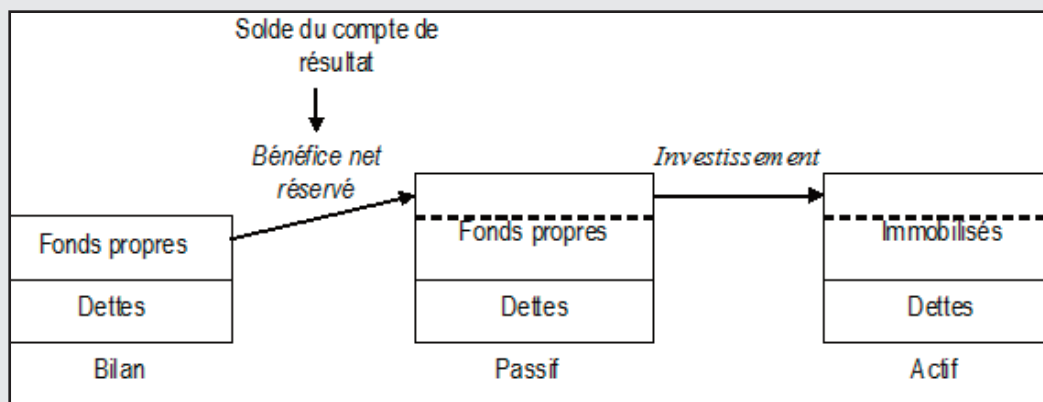
- les **provisions**, soit les sommes que la firme devra payer, selon certaines probabilités, mais qui n'ont pas encore été déboursées (cas par exemple de litiges, de procès, de taxes particulières, etc.)

- les **dettes à long terme** qui servent surtout à financer des investissements et

- les **dettes à court terme** qui servent à payer tout ce qui se passe couramment et qui n'a pas encore été réglé au moment de la clôture du bilan: fournisseurs, salariés, Etat, banques, actionnaires...

On retrouve le bénéfice net dégagé dans le compte de résultat, comme le montre le petit schéma, sous la forme d'un accroissement des fonds propres (au passif) et, s'ils ont servi à l'investissement sous la forme d'une augmentation des immobilisés corporels ou financiers à l'actif.

Le solde du compte de résultat est normalement un bénéfice net. Ce qui n'est pas versé aux actionnaires est mis dans les réserves, ce qui accroît d'autant les fonds propres. Grâce à cet argent, la firme peut engager des investissements qui accroissent les immobilisés corporels (en cas d'achat de terrains, bâtiments, machines) ou financiers (en cas de rachat d'autres sociétés). Le but est de pouvoir produire davantage et d'engendrer un bénéfice plus grand encore l'année suivante, qui sera de nouveau réinvesti, etc. C'est l'accumulation capitaliste.



Naturellement, on l'a vu, les bénéfices peuvent être thésaurisés (mis en réserve, en fonds propres), ils peuvent aussi être versés aux actionnaires sous la forme de dividendes, de tantièmes ou de rachats d'actions (buy-backs). C'est plutôt cette deuxième option qui fait tendance.

On s'en rend bien compte en étudiant cela au niveau agrégé aux Etats-Unis, un des rares pays dont les statistiques permettent ce genre de calcul.

Le **tableau 4** estime ainsi la répartition des profits nets des firmes non financières entre la distribution de dividendes et la conservation au sein de la compagnie sur la longue période entre 1950 et 2007.

Que voit-on?

Que la part versée aux actionnaires, d'environ 40% dans les années 70, passe soudain à 65% dans les années 80, puis même 75% dans les années 90. Voilà donc à qui a profité la formidable hausse des bénéfices des entreprises, qu'elles soient industrielles ou autres.

Tableau 4. Répartition du bénéfice net des entreprises non financières américaines par période 1950-2007 (en %)

	50-73	73-80	80-90	90-00	00-07
Dividendes	44,10	37,12	65,59	75,06	66,56
Profits non distribués	55,90	62,88	34,41	24,94	33,44
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : Calculs tirés à partir de Federal Reserve, Flow of Funds Account of the United States, différentes années, release date: 11 juin 2009: <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/data.htm>.

Aux Etats-Unis, mais également dans d'autres pays comme la Grande-Bretagne, ces montants ont surtout servi à désépargner ou à surconsommer. Les principaux indicateurs et enquêtes détaillées montrent que c'est la tranche des 20% les plus riches qui a à

Tableau 5. Répartition des bénéfices nets cumulés des 200 plus grandes sociétés industrielles mondiales par région entre 1996 et 2008 (en milliards de dollars)

	Etats-Unis	Union européenne	Japon	Autres	Total
bénéfices nets	2.279	1.420	293	951	4.943
hausse des fonds propres	537	952	134	749	2.372
Différence	1.742	468	159	202	2.571
différence en %	76,4	33,0	54,3	21,2	52,0

Source : Calculés sur base de Fortune, Global 500.

la fois bénéficié le plus de ces revenus mobiliers et a accru fortement ses dépenses personnelles⁷.

Il est évident que la situation n'est pas identique en fonction des régions. Ce n'est pas parce qu'aux Etats-Unis les firmes ont tendance à gâter leurs actionnaires que c'est le cas ailleurs.

Aussi avons-nous repris les 200 plus grandes firmes industrielles et examiné quelle est la part des profits qui avait été utilisée pour augmenter les fonds propres, c'est-à-dire les réserves de l'entreprise. La différence est supposée avoir été principalement versée aux actionnaires. On aboutit au **tableau 5**.

On voit confirmée la part élevée des compagnies américaines qui ne consacrent qu'un **quart des bénéfices** à accroître leurs fonds propres. Plus étonnant: les sociétés nipponnes n'y mettent que la moitié, alors que, traditionnellement, elles ne distribuent guère de dividendes. Sans doute est-ce dû à la faiblesse des profits sur l'ensemble de la période. Il faut savoir aussi que, sur ces 293 milliards de dollars, 89 milliards ont été engrangés... par la seule Toyota et, à sa suite, 53 milliards par Honda et 24 milliards par Nissan. A elles trois, elles concentrent 56% (166 milliards) des profits réalisés!

On jugera par contre plus symptomatique le fait que les firmes européennes placent les **deux tiers** de

La Triade

Expression, créée par l'économiste japonais Kenichi Ohmae en 1985, qui désigne les trois super-puissances économiques que sont les Etats-Unis, l'Union européenne et le Japon, autour desquelles se définissent les stratégies économiques mondiales.

Extrait du Cd-rom "La spéculation financière: Histoire d'un virus"/Gresea; 2004.

leurs gains en réserve. Et c'est encore mieux, encore plus significatif, avec les firmes "hors-Triade". Là, c'est **80% des gains** qui passent en fonds propres. Or, le fait mérite d'être souligné au gros trait rouge, c'est parmi celles-ci, comme nous le verrons ci-dessous, que le nombre d'entreprises du Tiers-monde (même en enlevant la Chine) augmente fortement.

Mais il faut se méfier des jugements trop hâtifs. Si l'on reprend les sociétés les plus "performantes" en termes de bénéfices ces dernières années, à savoir les compagnies pétrolières, ce ne sont pas nécessairement les entreprises américaines qui versent le plus sous forme de dividendes.

On s'en convaincra en prenant connaissance du **tableau 6** qui reprend les six principaux groupes pétroliers actuels depuis 1994 (et, comme la plupart ont fusionné, nous avons repris les firmes qui ont formé ces entités au-

Tableau 6. Comparaison entre les bénéfices nets et les dividendes cumulés des six principaux groupes pétroliers sur la période 1994-2008 (en millions de dollars)

	Pays	Bénéfices	Dividendes	Part (en %)
Exxon Mobil	Etats-Unis	310.796	95.241	30,6
Shell	Grande-Bretagne Pays-Bas	211.146	102.252	48,4
BP	Grande-Bretagne	154.937	79.235	51,1
Total	France	108.394	38.488	35,5
Chevron	Etats-Unis	124.533	47.306	38,0
ConocoPhillips	Etats-Unis	51.345	16.581	32,3
Groupe des 6		961.151	379.102	39,4

Source : Rapports annuels des différentes firmes, différentes années.

paravant sauf dans le cas de Total où nous ne disposons pas de toutes les données). Nous avons établi le compte cumulé des bénéfices nets et des dividendes accordés.

On constate ainsi que les plus grandes largesses vis-à-vis des actionnaires sont le fait de deux firmes britanniques, Shell et BP. Elles consacrent environ la moitié de leurs profits, déjà fort élevés, à leurs actionnaires. Ce qui a pour conséquence que les propriétaires de Shell ont été mieux rémunérés que ceux d'Exxon Mobil, alors que le bénéfice total de celle-ci a été globalement supérieur.

Cette répartition des richesses vers le haut (vers les "rentiers" du capital plutôt que vers les travailleurs) mérite d'être examinée de plus près.

Il est ainsi évident que la "redistribution interne" de ces gains va accroître les patrimoines financiers des familles les plus fortunées de la planète. On en veut un indice éloquent? Merrill Lynch et CapGemini tracent chaque année dans leur "World Wealth Report" le portrait des grandes fortunes – en répertoriant tous les ménages qui disposent d'avoirs financiers supérieurs à un million de dollars.

Ces deux sociétés de services estiment ainsi qu'en 2007, au plus fort de la croissance, 10 millions de familles disposaient d'un total de 40.700 milliards de dollars, ce qui correspondait à

75% du PIB mondial. En 2008, avec la crise, ces montants ont diminué : ils n'étaient plus que 8,6 millions à détenir 32.800 milliards de dollars⁸. En 2009, sans doute, cette part va-t-elle remonter avec la remontée des cours boursiers. Mais ce sont bien ces catégories qui sont alimentées par la hausse des bénéfices et la distribution généreuse des dividendes.

Notes:

7. Thomas Maki & Michael Palumbo, « Disentangling the Wealth Effect : A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990s », *Federal Reserve, Working Papers, Finance and Economics Discussion Series*, n°21, avril 200 : <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2001/200121/200121pap.pdf>.

8. CapGemini & Merrill Lynch, *World Wealth Report*, 2009, p. 3 : <http://www.ml.com/media/113831.pdf>.

Grandes fortunes: 2009, un bon crû

"Le nombre de millionnaires a crû de 14% en 2009". C'est par ce titre que le journal financier français Les Echos annonce le 11 juin 2010 la publication du rapport annuel "Global Wealth" produit par le Boston Consulting Group. Extrait de la conférence de presse: "L'année 2008 était dominée par la morosité. Le retour à un niveau de richesse d'avant la crise a été plus rapide que nous le pensions." Pour les très riches, la page est tournée, aucune austérité en vue. Le niveau global de la richesse privée a en effet opéré un "remarquable come-back" en 2009 avec un rebond de 11,5% (rattrapant la chute de 10% de 2008) pour s'établir à 111.500 milliards de dollars. Le niveau général a rebondi tout comme, donc, le nombre d'heureux élus (+ 14%). Ils sont où? Majoritairement aux Etats-Unis (4.715 millionnaires), suivis de loin par le Japon (1.230), la Chine (670), le Royaume-Uni (485), l'Allemagne (430), l'Italie (300) et la Suisse (285). On respire?

La grande bataille intercontinentale

Comme souligné déjà, les grandes firmes, les multinationales, ne forment pas un grand front uni. Certes, elles ont des intérêts communs, par exemple contraires à ceux des salariés et à ceux des pays qui se développent par leurs propres moyens.

A l'égard de ces pays, pour les faire plier, elles prônent l'ouverture des frontières pour les marchandises et les capitaux. Les multinationales ont des **organes-relais** pour cela, qui propagent leurs idées et rendent exécutoires leurs prérogatives.

Ces organes portent des noms, tantôt obscurs, tantôt hypermédiatisés. C'est par exemple la Chambre du commerce internationale (CCI), organe reconnu par l'ONU, ou encore le Trans-Atlantic Business Dialogue (TABD), très influent sur l'agenda de l'OMC (Organisation mondiale du commerce).

Voilà qui n'empêche pas une compétition intense qui se prolonge au niveau des Etats pour défendre les multinationales d'origine nationale, malgré toute la phraséologie sur la mondialisation bienfait de l'humanité. Commençons, donc, par voir comment se répartissent géographiquement les superpuissances économiques que sont

les multinationales – et ce, fidèle à la méthode d'analyse choisie ici, sur le long terme, de 1960 à 2008. C'est le **tableau 7**.

On constate ainsi une évolution où les firmes américaines, largement majoritaires au départ, représentent en bout de course moins d'un tiers du total. Jusqu'en 1995, ce déclin se réalise au profit essentiellement des entreprises japonaises. Mais c'est une situation précaire, elle ne va pas durer. A partir de 2000, en effet, ce sont les sociétés venant du Tiers-monde qui prennent les parts les plus importantes. En 2008, ainsi, on trouve neuf compagnies qui ont leur siège en Corée du Sud, sept en Inde et cinq à Taiwan. En même temps, les entités originaires du Canada, de Suisse, de Norvège, de Russie, d'Australie augmentent en nombre également durant la dernière période. Notons que la proportion de l'Union européenne (à quinze) demeure assez stable tout au long de ces années. Avec une pointe en 1980 et son niveau le plus bas en 1985.

Le nerf de la guerre, cependant, est **la finance**. Nous avons donc calculé les taux de profit respectifs par région, en regroupant la catégorie "autres" pour les pays n'appartenant pas à

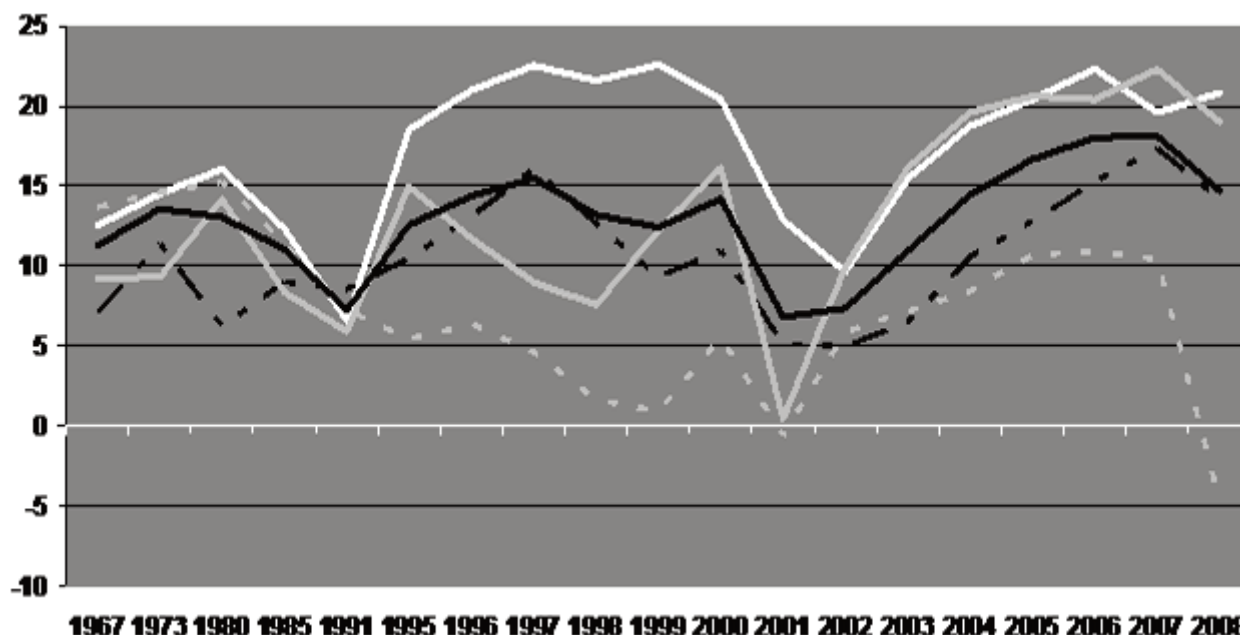
la Triade. La définition du taux de profit utilisée ici, pour mémoire, est le rapport entre les bénéfices nets déclarés et les fonds propres. Le résultat est figuré dans le **graphique 9**.

Tableau 7. Répartition du nombre de sociétés parmi les 200 plus grandes entreprises industrielles mondiales par région ou pays 1960-2008

	1960	1967	1973	1980	1985	1991	1995	2000	2004	2008
Etats-Unis	128	124	107	94	97	72	68	75	69	60
Union européenne	60	56	63	69	55	64	60	58	57	58
Japon	6	12	23	21	29	44	52	43	41	32
Tiers-monde	0	1	3	8	9	7	9	11	21	24
Autres	6	7	4	0	10	13	11	13	12	26
Total	200	200	200	192	200	200	200	200	200	200

Source : Fortune, Global 500.

Graphique 9. Evolution comparée du taux de profit des 200 plus grandes firmes industrielles mondiales par région ou pays (en %)



Source : Calculés sur base de Fortune, Global 500.

En suivant la ligne noire (on aurait pu dire le fil rouge), qui reprend les données des deux cents plus grandes firmes industrielles, on constate une progression jusqu'en 1973, ensuite une chute jusqu'en 1991, un redressement dans les années 90, une forte baisse en 2001, une reprise qui s'accélère pour atteindre ses niveaux les plus élevés en 2007 avec un taux de 18,1%. Mais la hausse s'amenuise. Signe d'un retournement de situation qui s'observe déjà en 2008, mais qui sera sans doute plus flagrant en 2009.

On peut en approfondir l'analyse. Il est intéressant, ainsi, de comparer les rentabilités des firmes "nationales" ou "régionales" par rapport au fil rouge. Avant 1991, ce sont les entreprises américaines et japonaises qui se trouvent "au-dessus". La croissance des années 90 profite essentiellement aux sociétés outre-Atlantique. Celles-ci obtiennent même leur niveau le plus élevé en 1999 avec 22,6%. En revanche, pour les compagnies nipponnes, c'est la descente progressive en enfer, de laquelle elles ne sortiront quasiment plus, puisqu'à partir de 1991 elles assurent les rendements les plus faibles du lot.

Après le krach des valeurs technologiques en 2000-2001, la rentabilité des entités américaines est rétablie. Mais celle venant de la catégorie "autres" jouxte la performance des Etats-Unis. Notons que les résultats des groupes européens sont systématiquement sous la moyenne...

Affaire de logiques

D'aucuns verront une contradiction entre le taux de profit des firmes américaines, qui demeure toujours quasiment au-dessus de la ligne rouge, et leur nombre, qui diminue dans le lot des plus grandes sociétés industrielles. D'autant que, sur cette base, la part des entreprises européennes devrait elle aussi diminuer.

Pour comprendre, il faut faire intervenir un autre paramètre: celui des **logiques d'accumulation**. La progression des compagnies s'appuie surtout sur la conjonction de plusieurs éléments. Primo, la réalisation d'un profit le plus élevé possible et, secundo, l'incorporation de ce bénéfice dans la firme. Reste à voir quelle en sera l'utilisation qui, on l'a déjà vu, peut consister soit à mettre la plus grande part des

bénéfices en réserve, soit à les verser aux actionnaires sous forme de dividendes, tout en demandant régulièrement à ces mêmes actionnaires d'apporter du capital neuf à chaque fois que cela est nécessaire. A cela s'ajoute l'utilisation du financement bancaire pour suppléer des bénéfices qui ne sont pas suffisants en regard de la concurrence.

C'est la gestion de ce processus, parfois sur le fil du rasoir (parce qu'il faut payer des intérêts sur les prêts des établissements de crédit ou il faut sans cesse accroître le cours des actions pour satisfaire les propriétaires du capital), qui permet le développement des entreprises et leur éventuelle réussite économique.

On voit que la méthode privilégiée aux Etats-Unis est celle d'une haute rentabilité, mais avec un fort taux de versement de dividendes. En revanche, en Europe, on préférera une administration plus stricte avec des rémunérations des actionnaires généralement moins élevées et un recours aux banques plus systématique. Au Japon, le taux de profit pourra être inférieur, parce que l'apport est assuré par les fi-

liales financières des groupes nippons.

Cette évolution préfigure le déclin relatif des compagnies américaines à long terme. On l'observe dans le **tableau 7** relatif à la répartition géographique des sociétés. Au temps de la guerre froide, cette situation n'était pas la préoccupation majeure de Washington. Il en ira autrement par après. Là, les Etats-Unis vont établir les règles d'une nouvelle compétition: accumuler très vite. Les banques sont jugées incapables d'être à la hauteur des financements. D'où nécessité de passer par la Bourse, qui devient le centre de la régulation financière (privée). Ajouter à cela une politique de délocalisation massive de la production vers le Tiers-monde...

A ce rythme, le Japon est vite dépassé. Toute la production qui sert à sa consommation est réalisée dans l'archipel. Devant les bas coûts existant dans le Tiers-monde, il ne fait plus le poids, du moins dans un certain nombre de secteurs traditionnels qui avaient fait sa force autrefois. L'Europe est elle-même décontenancée. L'Allemagne ne peut plus bénéficier de l'apport bancaire comme par le passé. Elle profite de l'élargissement à l'Est pour construire des relations de sous-traitance comme les firmes américaines en ont au Mexique notamment. Mais surtout la structure financière est largement inadaptée au modèle imposé par les Etats-Unis. De ce fait, les entreprises américaines reprennent du poil de la bête dans les années 90, au détriment essentiellement de leurs rivales nipponnes et, dans une moindre mesure, européennes. En même temps, elles favorisent l'**émergence** de concurrents venant du **Tiers-monde** même. Il y a la Chine incontestablement, mais aussi des poids lourds qui se constituent en Corée, en Inde, à Taiwan, en Russie. Et qui, elles, réalisent des performances au moins égales en termes de rentabilité aux sociétés américaines.

"Les journaux sont des organismes politico-financiers (...)"

Gramsci

"L'opinion publique est le contenu politique de la volonté publique qui pourrait être discordante: c'est pour cela qu'existe une lutte pour le monopole des organes de l'opinion publique: journaux, partis, parlement de manière qu'une seule force modèle l'opinion et donc la volonté politique nationale et dissémine les désaccords dans une poussière individuelle et inorganique."

Gramsci

La plus grande crise depuis 1929

Ce modèle d'accumulation se heurte à d'autres problèmes. Une stratégie qui met au centre la Bourse doit en effet développer la spéculation pour entretenir l'activité incessante sur les marchés financiers.

Voilà qui explique la montée en force des **fonds spéculatifs** (fonds de pension, fonds de placement, hedge funds et "private equity funds") qui interviennent pour toute une série de motifs, dont le fait d'acheter des titres bon marché pour les revendre plus chers éventuellement quelques jours plus tard (ou l'inverse).

C'est un modèle de "développement" qui, par ailleurs, a alimenté une croissance de la consommation dopée par l'endettement, celui-ci étant garanti par les actifs financiers et immobiliers dont la valeur ne cessait de croître grâce à la spéculation. Tout cela pouvait faire croire à un cercle vertueux soudainement inventé où les hausses boursières enrichissaient les ménages américains qui pouvaient consommer largement et tirer l'économie avec des profits élevés à la clé pour les entreprises, ce qui alimentait à son tour l'essor des cours des actions. (Endettement des ménages US? Rappelons que si la moitié des familles américaines détient d'une manière ou d'une autre des titres, par le biais de fonds de pension notamment, un pour cent – le plus fortuné – dispose de 50% de toutes les actions émises et les 9% suivants dans la hiérarchie en possèdent 37% supplémentaires.)

Las! En laissant se développer la spéculation en la parant de vertus économiques, on a fait entrer le loup dans la bergerie. Si le capitaliste en veut habituellement toujours plus, l'avidité et la cupidité sont décuplées dans le cas des firmes qui jouent à court terme sur les variations des cours, des indices et des produits dérivés. L'endettement part en flèche, la croissance boursière prend des allures exponentielles et les firmes enregistrent des bénéfices inégalés dans l'histoire... jusqu'au moment où les établissements de crédit se

rendent compte qu'une masse de gens ou de pays vont se retrouver dans l'incapacité de rembourser leur emprunt et qu'il est temps d'arrêter le processus. Ce qui se déclenche alors, c'est la panique.

Ainsi, depuis trente ans, l'économie mondiale passe de crise en crise. Quand ce ne sont pas les caisses d'épargne américaines qui périclitent, c'est le système monétaire européen qui est attaqué. Puis c'est le Mexique qui s'effondre, avant que toute l'Asie de l'Est ne subisse quasiment le même sort et, par un effet de mimétisme, entraîne dans sa chute au fur et à mesure la Russie, le Brésil, l'Argentine et la Turquie. Ensuite, c'est le cœur du système qui est ébranlé en 2000-2001 lors du krach des valeurs technologiques.

Record sur record...

A chaque fois, la machinerie repart. Cette fois, cependant, la crise est beaucoup plus grave. Les déséquilibres engendrés par les politiques de financiarisation à outrance sont plus importants que jamais. Les marchés sont en baisse partout, sauf quelques exceptions alimentées par une spéculation qui cherche désespérément de nouvelles sources d'enrichissement. Les avoirs financiers et immobiliers des gens perdent de la valeur. De ce fait, l'endettement privé, qui a atteint dans certains pays des niveaux records, est dans l'impossibilité d'encore grimper. D'où le blocage sur la consommation et donc sur la croissance économique. De vertueux, le **cercle** est devenu **vicieux**. Et cela ne cesse de continuer, malgré les différents plans de relance ou renflouement des sociétés financières.

L'ampleur de la crise est attestée dans les tableaux et graphiques qui précèdent. On voit à chaque fois qu'en 2008 (et parfois déjà en 2007) les bénéfices baissent, la rentabilité est plus étroite, l'accumulation coince. On verra cela de manière encore plus impressionnante avec le **tableau 9** qui reprend les trente sociétés qui, en

2008, ont subi les plus grandes pertes nettes déclarées.

Ce qui, à une époque récente, était considéré comme une lourde perte, synonyme d'un grave échec de gestion, à savoir un chiffre négatif de plus de 5 milliards de dollars, est devenu une réalité pour plus de trente firmes. Pas moins.

Le montant cumulé de leurs pertes s'élève à 571 milliards de dollars, soit 19 milliards en moyenne par firme. Ce ne sont pas des **cacahuètes**. C'est davantage que le PIB de la Pologne, un pays de 38 millions d'habitants. La perte d'AIG est la plus élevée de toute l'histoire financière. Le précédent record était détenu par AOL/Time Warner qui enregistrait en 2002 des résultats négatifs de "seulement" 98,7 milliards de dollars. On remarquera que les principales compagnies touchées sont actives dans le domaine de la finance. Mais d'autres secteurs sont largement affectés : l'industrie automobile, le transport aérien, l'informatique...

S'il fallait un témoignage supplémentaire de la gravité de la récession actuelle, le tableau 9 donne un bon aperçu de la situation et de ce qui attend les salariés. Car des firmes en perte, cela signifie soit des faillites, soit des restructurations et donc des suppressions d'emplois. Cela ne devrait pas améliorer les conditions de vie générales, sauf pour une minorité de détenteurs de capitaux, et devrait, au contraire, peser dès lors sur les possibilités de reprise.

Le monde des multinationales demeure aujourd'hui dominant. Il tend à croître dans la réalité économique et, surtout, il accapare une part de la richesse produite sous la forme de profits qui augmentent fortement ces dernières années. Cette croissance s'étant accélérée, elle engendre des crises de plus en plus meurtrières.

Il est intéressant de noter aussi, pour ceux qui croient que la finance est la seule à avoir profité de l'énorme manne créée depuis une trentaine

Tableau 8. Classement des trente plus grandes pertes en 2008 (en millions de dollars)

	Firme	Pays	Secteur	Pertes
1	American Int. (AIG)	Etats-Unis	Finance	-99.289
2	Fannie Mae	Etats-Unis	Finance	-58.707
3	Freddie Mac	Etats-Unis	Finance	-50.119
4	Royal Bank Scotland	Grande-Bretagne	Finance	-43.167
5	General Motors	USA	Automobile	-30.860
6	Citigroup	Etats-Unis	Finance	-27.684
7	Merrill Lynch	Etats-Unis	Finance	-27.612
8	UBS	Suisse	Finance	-19.301
9	Fortis	Belgique	Finance	-19.145
10	ConocoPhillips	USA	Pétrole	-16.998
11	Ford	USA	Automobile	-14.672
12	HBOS	Grande-Bretagne	Finance	-13.751
13	Time Warner	USA	Médias	-13.402
14	CBS	USA	Médias	-11.673
15	Freeport-McMoran	USA	Mines	-11.067
16	Freeport-McMoRan Copper & Gold	USA	Mines	-11.067
17	Pemex	MEX	Pétrole	-10.056
18	Delta Airlines	USA	Transport aérien	-8.922
19	Hypo Real Estate	Allemagne	Finance	-7.993
20	Freescal Semiconductor	USA	Informatique	-7.913
21	Hitachi	JAP	Electronique	-7.837
22	Alcatel Lucent	FRA	Télécoms	-7.633
23	Crédit suisse	Suisse	Finance	-7.594
24	Bayerische Landesbank	Allemagne	Finance	-7.441
25	Lyondellbasell	NED	Chimie	-7.321
26	Gannett	USA	Editions	-6.648
27	Flextronics	SIN	Informatique	-6.086
28	Mizuho	Japon	Finance	-5.861
29	Deutsche Bank	Allemagne	Finance	-5.613
30	Region's Financial	USA	Finance	-5.596

Source : Fortune, Global 500.

d'années et que seuls les dérapages de ce secteur sont responsables de l'actuelle crise, que toutes les industries ont bénéficié de la montée sans précédent des résultats. Les différents graphiques le montrent. On n'est donc pas face à une économie fondamentalement saine, gangrenée par une finance débridée. C'est tout un système qui part d'une certaine manière en fumée.

Il est possible que certaines firmes s'en sortent mieux dans la crise que d'autres. Il se peut aussi qu'à un moment donné les profits repartent à la hausse, même de façon significative. Les directions de plusieurs sociétés, notamment dans la finance, recommencent déjà les mêmes méthodes qui ont conduit au marasme actuel, mais qui pendant un temps rapportent gros. Il

semble néanmoins que la croissance lente pour les pays capitalistes avancés soit de rigueur.

Terminons par une formule imagée. Au travers des données longues du magazine Fortune, n'est-ce pas, comme offerte sur un plateau, la démonstration d'un modèle économique qui scie la branche sur laquelle il est assis? Voilà qui est rassurant ou inquiétant, selon le point de vue adopté.

"Dans cette multiplicité de sociétés particulières de caractère double, naturel et contractuel ou volontaire, une ou plusieurs sociétés prévalent relativement ou absolument, en constituant l'appareil hégémonique d'un groupe social sur le reste de la population ('société civile'), base de l'Etat conçue au sens étroit d'appareil gouvernemental-coercitif."

Gramsci

Multinationales, supply chain et syndicats: une typologie

Erik Rydberg, Gresea, Février 2010

Comme modèle, l'entreprise de papa a vécu. Sur la scène internationale domine une nébuleuse d'usines sans patron: quartier général, hors d'atteinte. Pour l'appréhender, la théorie et le droit restent à la traîne. Les syndicats? Amenés eux aussi à revoir la copie.

Est-ce que nous parlons de la même chose? Cette question, dès lors qu'il s'agit des multinationales, n'est pas gratuite. Que ce soit pour débattre du rôle qu'elles jouent aujourd'hui sur la scène mondiale ou pour discuter de mesures politiques afin de leur imposer d'autres règles du jeu.

Intuitivement, il n'y a pas de problème. Tout le monde sait qu'il existe de très grosses entreprises dont les activités s'étendent sur plusieurs continents. Chacun a entendu parler d'elles à un moment ou un autre, soit parce qu'elles ont licencié en masse des travailleurs pour délocaliser la production dans un pays où les salaires sont plus bas, soit parce qu'on a appris que, dans des pays lointains, elles tirent profit de conditions de travail épouvantables.

Jusque-là, on se comprend. Mais cela se complique quand il faut mettre des mots sur la chose.

Multimachin ou Transtruc?

C'est vrai, déjà, avec le terme de multinationales, en abrégé FMN (firmes multinationales). Un centre de recherches aux Pays-Bas l'a inscrit dans son appellation qui vaut raison sociale: SOMO, Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen, en français Fondation pour l'étude des entreprises multinationales (www.somo.nl).

D'aucuns, cependant, jugent que le terme risque d'induire en erreur, car il laisse (faussement) entendre que ces entreprises auraient un ancrage dans

plusieurs pays et qu'elles auraient donc une "identité" supranationale.

Voilà en effet qui masque que leur centre de décision, historique et effectif, est situé dans un seul pays bien précis. C'est à partir de là qu'elles opèrent et interviennent dans les autres pays où elles implantent des relais.

C'est pourquoi on utilise également, de manière plus précise et scientifique, les termes de sociétés, d'entreprises ou de firmes transnationales (en anglais: transnational corporations, TNC).

C'est par exemple le terme utilisé par l'institution spécialisée qui fait autorité sur le sujet, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced), et significativement dans l'intitulé de son trimestriel: Transnational Corporations¹.

Firme multinationale ou transnationale?

On peut indifféremment utiliser les deux termes sans pour autant oublier qu'ils renvoient à des concepts différents et que, du point de vue de l'exactitude, le second est plus éclairant. Ajouter que le terme "entreprise" ou "société" remplace régulièrement celui de "firme": la terminologie demeure flottante.

Une entreprise transnationale n'est pas une entreprise comme une autre. Elle est le résultat d'une évolution que le langage commun – mais aussi politique et même juridique et académique – n'a guère intégré, y compris dans la théorie économique. On continue à parler de l'entreprise transnationale comme s'il agissait d'une entreprise ordinaire: une unité d'exploitation où on développe des biens et des

services, où on les produit et où, ensuite, on les met en vente sur le marché.

Comme l'ont relevé Michel Bauer et Elie Cohen, la figure "canonique" du "modèle pur de la firme abstraite", héritée du 19^{ème} siècle, demeure la référence implicite dans la théorie économique. Cela explique l'extrême pauvreté des analyses que les économistes produisent en général sur le sujet².

Nébuleuse sous influence

En réalité, l'entreprise transnationale est tout sauf une unité d'exploitation aux contours bien définis. Elle ressemble bien plus à une coquille vide³ (elle ne produit rien) et à une "firme virtuelle" évoluant à l'intérieur d'un "LegoLand"⁴: des centres de décision qui régissent et commandent une nébuleuse d'entreprises sous-traitantes.

Juridiquement, c'est le flou parfait. On parle aujourd'hui de la sphère d'influence pour tenter de caractériser le périmètre d'une entreprise transnationale. Cette caractérisation approximative souligne que le droit est, en la matière, en retard d'une guerre.

Les patrons des multinationales, eux, savent bien ce qu'ils font, ils ont là-dessus une vision qui n'a rien de flou. C'est, par exemple, l'explication célèbre donnée par Agnelli, l'ex-patron de Fiat: "En dehors de la conception de la recherche, d'une part, et de la commercialisation, d'autre part, qui constituent les deux 'bouts de la chaîne' et ne doivent jamais être lâchés, tout le reste peut et doit être progressivement sous-traité, c'est-à-dire transféré à l'extérieur, y compris des sous-ensembles tels que moteurs, boîtes de vitesses et transmission."⁵ (Nous avons souligné.)

Lorsque Philips a vendu sa division semi-conducteurs en 2006, elle ne

		Propriété de la production	
		Internalisée Insourced	Externalisée Outsourced
Localisation de la production	Production sur sol propre Onshore production (home country)	1 Production maintenue dans l'entreprise (in-house) et dans le pays	2 Production externalisée à des tiers à l'intérieur du pays
	Production à l'étranger Offshore production (foreign country)	3 Production par filiales étrangères dans un pays hôte	4 Production externalisée à des tiers à l'étranger

disait pas autre chose: "Wij doen alleen produktontwikkeling en de marketing en verkoop nog."⁶

Et c'est ce que les chiffres confirment. Les jeans Diesel? 5.000 points de vente et 300 magasins dans 80 pays différents, mais pas une seule usine⁷. Idem avec la chaîne H&M qui fonctionne grâce à quelque 700 "fournisseurs indépendants": aucune usine⁸. Arcelor Dunkerque? C'est 3.500 salariés et, sur le même site, entre 1.800 et 2.000 travailleurs fournis par des sous-traitants dont les noms changent au gré des appels d'offres⁹. En Occident, 75 à 80% des prix de revient des automobiles sont réalisés par les fournisseurs.¹⁰

Savoir-faire

Pour dire les choses simplement, l'entreprise transnationale choisit de "faire faire" là où l'entreprise "ordinaire" (le modèle canonique hérité du 19^{ème} siècle) opte pour le "faire". Dans le langage technique, on dira du "faire faire" qu'il s'agit d'une externalisation¹¹ de la production et, a contrario, du "faire" qu'il s'agit d'une internalisation.

Ce sont des mots qui sentent un peu la fabrication, mais ils existent, par exemple dans le lexique d'économie Dalloz, qui rappelle fort à propos que si certaines entreprises externalisent des activités pour les acheter toutes faites auprès de fournisseurs, c'est parce qu'elles jugent que le coût en sera moins élevé que si elles les gardaient ("internalisaient") chez elles.

Pour se fixer les idées, on se reportera utilement au schéma¹² produit par Lorraine Eden, professeur de management à l'université du Texas, qui

met en exergue les rapports entre (dé)localisation et propriété d'une activité – le schéma illustre aussi, accessoirement, la très grande flexibilité de la langue anglaise (en italique, repris de l'original) pour les distinguer:

On a donc, du point de vue purement descriptif, les oppositions onshore/offshore et insource/outsorce. D'une part pour distinguer la production historique sur sol national (*onshore*) de la production délocalisée à l'étranger (*offshore*, conquête de nouveaux marchés et de coûts de production inférieurs). Et d'autre part pour distinguer la production sur capacités propres ("faire", *insource*) de la production qui fait appel à des sous-traitants ("faire faire", *outsorce*).

Le schéma a, en outre, l'avantage de montrer, entre les lignes, l'évolution historique qui voit l'entreprise passer progressivement du "modèle canonique" (case n°1), qui demeure en droit la fiction légale de référence, au modèle aujourd'hui dominant de la firme transnationale – qui combine les trois autres modes opératoires (cases 2 à 4).

Mais revenons à la raison d'être des politiques de sous-traitance que la formule d'Agnelli résume si bien. Objectif numéro un? Réduire les coûts de production.

On en trouve une belle démonstration dans l'analyse que P. Simar a publiée en 1974 sous le titre "Sous-traitance et firme multinationale"¹³ qui souligne notamment que les investissements réalisés par les firmes multinationales étrangères en Belgique se portaient à l'époque dans leur très large majorité dans des secteurs connaissant un degré élevé de sous-traitance

(constructions automobile, électrique et mécanique). Pour une raison très simple. Analyse comptable détaillée à l'appui, il montre que, pour obtenir des composants issus d'un cycle de production d'un coût de revient de 2.000 euros, le choix du "faire faire" conduira à en récupérer intégralement le montant (donc 100%) dès la vente du produit fini tandis que, si l'entreprise transnationale avait plutôt choisi de "faire" elle-même, elle n'en récupérerait immédiatement que 18% - tout simplement parce que la mise de départ, c'est-à-dire l'avance en capital nécessaire pour disposer des installations qui permettront de produire ces marchandises, cette mise a été mise à charge du sous-traitant. C'est ce dernier qui supporte le gros des frais de production. Et c'est l'entreprise transnationale qui encaisse la part du lion de la plus-value finale.

My tailor is a sous-traitant

Mais revenons aux problèmes de terminologie, à la difficulté de comprendre et de se faire comprendre, donc parler un même langage. Que la firme (l'entreprise, la société) transnationale fonctionne au travers d'un réseau de sous-traitants est chose entendue.

Mais l'est-ce réellement? Dans "Déchiffrer l'économie" (1994), l'ouvrage de vulgarisation de Denis Clerc (Alternatives économiques), on cherchera en vain le mot "sous-traitance", pas plus, d'ailleurs, que dans le lexique Dalloz (2008), déjà cité. L'inégalé "Dictionnaire économique et social" de Brémont et Geledan (1981), par contre, livre cette éclairante définition: "Pour qu'il y ait sous-traitance, il faut qu'une entreprise soit de fait dépen-

dante d'une autre, généralement parce que la grande entreprise lui fournit une part essentielle de ses commandes."

En introduisant la notion de dépendance, cette définition met le doigt sur un autre aspect des politiques "d'externalisation" poursuivies par les firmes transnationales, à savoir le lien hiérarchique (formel ou informel) qu'elles établissent avec leurs sous-traitants – et, dans la foulée, sur un autre terme utilisé pour caractériser les firmes transnationales: ce sont des entreprises donneur d'ordre (EDO, en abrégé). Elles ont un pouvoir de commandement sur leurs sous-traitants – et de vie ou de mort, souvent.

Là, on commence à bâtir sur du solide. On peut re-synthétiser.

Supply chain system

Les firmes transnationales opèrent au travers d'un vaste réseau d'entreprises composé de filiales et de sous-traitants qu'elles surplombent en tant que donneur d'ordre et c'est ce qu'on désigne le plus souvent en anglais sous le vocable supply chain, en français la chaîne d'approvisionnement.

On n'a pas évacué tous les problèmes pour autant. Car ces filiales tout comme ces sous-traitants disposent chacun d'une personnalité juridique propre, distincte.

La filiale est certes un élément essentiel de la stratégie de conquête des firmes transnationales, au point qu'on distingue parfois, informe le lexique Dalloz, la filiale relais (implantée pour faciliter la diffusion des produits sur des marchés étrangers) de la filiale atelier, qui "relève d'une stratégie de délocalisation de la production": stratégie commerciale dans le premier cas, en vue de se rapprocher du lieu de vente, et stratégie productive ou de délocalisation dans le second, le but étant de produire à moindre coût.

Mais, dans un cas comme dans l'autre, ces filiales constituent des entités juridiques distinctes: elles sont contrôlées par la maison mère, la firme

transnationale, car cette dernière détient une part déterminante de leur capital. Sur papier, cependant, du point de vue juridique et comptable, les filiales restent des entités autonomes. Cela peut se discuter. Dans leur comptabilité dite consolidée, les maisons mère doivent rendre public le nom de toutes les entreprises sur lesquelles elles exercent ce type de contrôle, par participation au capital.

Cela se complique singulièrement avec les sous-traitants, éléments essentiels de la "supply chain". Ils ne figurent pas dans les données que la firme transnationale doit rendre publiques¹⁴. Cela demeure une nébuleuse. Y compris du point de vue terminologique.

On l'a déjà vu, certains lexiques vont jusqu'à ignorer l'existence de la sous-traitance. D'où beaucoup de confusion. Et d'abord parce qu'un sous-traitant est en même temps, pour le donneur d'ordre (dans sa comptabilité), un fournisseur. Et, ensuite, parce que le propre des réseaux de sous-traitance est leur structure pyramidale: bien souvent, la firme transnationale traite avec un sous-traitant qui à son tour re-sous-traite l'activité à un autre sous-traitant et il n'est pas rare que ce dernier, à son tour, s'adresse à encore une autre "entité juridique distincte"... Comment les distinguer?

La manière la plus sûre de le faire est de distinguer les deux catégories principales de sous-traitants. Ce sont, d'une part, les sous-traitants de premier rang, qui bien souvent jouent uniquement un rôle d'intermédiation¹⁵, ils apportent (vendent) à la firme transnationale, grâce à leur carnet d'adresses, des solutions clé sur porte, c'est-à-dire la prise en charge intégrale des contacts et des contrats avec – d'autre part – les sous-traitants de second rang, où on regroupera la masse, souvent anonyme, des sous-traitants d'exécution.

Ces notions font leur chemin dans la littérature spécialisée et notamment pour décrire l'architecture de l'avionneur Airbus, dont le plan de restructuration "Power 8" en 2006 révé-

lera qu'en plus des 10.000 emplois directs menacés, les milliers de sous-traitants allaient également être frappés de plein fouet et délibérément, Airbus annonçant qu'elle allait réduire de 80% les contrats de sous-traitance¹⁶: rien qu'à Toulouse, cela représentait pas moins de 7.500 travailleurs¹⁷. Frédéric Mazaud forgera ainsi, pour "combler un vide théorique né du décalage entre la réalité de la fonction de sous-traitant de premier rang et le classicisme des outils théoriques utilisés", la notion de "firme pivot" pour décrire le rôle nouveau que certains sous-traitants de premier rang remplissent dans l'organigramme. Cette nouvelle catégorie d'acteurs intermédiaires (systèmeurs et équipementiers) que Mazaud regroupe sous le nom de "firme pivot" se distingue des autres fournisseurs de premier rang "par sa compétence d'intermédiation (compétence stratégique et combinatoire) et sa fonction de pivot entre l'intégrateur en amont et un ensemble de sous-traitants de second rang, en aval."¹⁸

Sous-traitant ou fournisseur?

Ces deux termes posent problème. Dans une "supply chain", les sous-traitants directs sont en même temps des fournisseurs: ils facturent leurs prestations à la firme transnationale et c'est donc en tant que fournisseurs que ces sous-traitants apparaissent dans la comptabilité de la firme transnationale. C'est vrai également des sous-traitants du deuxième cercle: ils sont fournisseurs des sous-traitants du premier cercle. Etc. Tous fournisseurs et tous sous-traitants.

On distinguera, donc, les sous-traitants de premier rang (fournisseurs de la firme donneur d'ordre) des sous-traitants de second rang (tous les autres). Sous peine de masquer la qualité de sous-traitant des soi-disant "fournisseurs" sous contrat avec la firme donneur d'ordre.

Désintégration verticale des travailleurs...

Il faut dire un mot encore des conséquences que cette évolution de la firme capitaliste a eues sur l'action collective, sur les syndicats et sur leur organisation face à des entreprises transformées en "nébuleuses". D'aucuns utilisent, pour qualifier cette évolution, le terme de désintégration verticale, aboutissement d'une externalisation poussée à l'extrême, plus rien ou presque n'est produit par la firme qui, cependant, commande et recueille tous les fruits, ou presque, des productions "téléguidées".

En droit, on l'a vu, on patauge. Pour cerner l'éventuelle faute (civile et pénale) des firmes transnationales née des actes délictueux posés par les sous-traitants de leur réseau mondial, on cherche à leur imputer une responsabilité "déduite", en lien avec leur "sphère d'influence". Cela reste bancal et tâtonnant – comme souvent en droit international.

Même chose dans la théorie économique. Au-delà de l'analyse descriptive, esquissée ci-dessus, le cadrage théorique des raisons d'être de la firme transnationale demeure dominé par les sciences du management, le regard reste rivé sur le pare-brise: l'analyse est superficielle. Les vents dominants du néolibéralisme sont passés par là¹⁹.

Le problème se pose de manière aiguë dans le monde du travail. Car la désintégration verticale est naturellement synonyme de fragmentation syndicale. Comment revendiquer quoi que ce soit dans une usine sans patron?

Une forme de riposte a été (est, pourrait être – cela varie de pays à pays) le syndicalisme de réseau. Donc s'organiser par-delà les unités d'exploitation fictives. Bon exemple, ici, que les grands centres commerciaux où l'unité effective (propriété) du "système marchand" contraste avec le morcellement apparent des boutiques. Depuis son 48ème congrès (2006), riche de l'expérience de ses cheminots, la CGT développe une dynamique de syndicats de site: la galerie commerciale Euralille

(200 enseignes) en est une des zones pilotes²⁰.

Il y a plus prometteur. On veut parler du mouvement qui tend à obtenir que les travailleurs des sous-traitants puissent être intégrés dans la représentation syndicale présente dans les instances syndicales de l'entreprise donneur d'ordre. Ce serait un immense pas en avant. En France, déjà, un arrêt de la Cour de Cassation (arrêt Systra, 7 novembre 2007) a ainsi estimé que "les salariés mis à disposition d'une entreprise intégrés de façon étroite et permanente à la communauté de travail²¹ qu'elle constitue sont électeurs et éligibles aux élections des représentants du personnel de l'entreprise d'accueil"²².

Cette jurisprudence naissante éclaire d'une lumière rasante les difficultés à obtenir un cliché même approximatif de l'entreprise donneur d'ordre. De combien de travailleurs disposent-elles? Allez savoir, il n'y a pas de liste, on doit la reconstituer par les moyens du bord, au départ des informations contenues dans les plans de prévention ou via les contrôles d'entrée et de sortie (badges), etc. Ce travail, syndical et théorique, ne fait que commencer...

Notes

1. *Transnational corporations*, Unctad (acronyme anglais de Cnuced), Genève.

2. Michel Bauer et Elie Cohen, "Qui gouverne les groupes industriels?", 1981 (pp. 236-277).

3. "Des îlots de pouvoir conscients dans un océan de co-opération inconscient, comme des mottes de beurre flottant dans du babeurre" selon l'expression poétique de Denis Robertson (1923), cité dans "Analyses et transformations de la firme" (p. 22), sous la dir. de B. Baudry et B. Dubrion, 2009.

4. Vincent Fringant dans "Analyses et transformations de la firme" (p. 132), déjà cité.

5. Cité dans la revue *Contradictions*, n°17, octobre 1978.

6. *NCR Handelsblad*, 4 août 2006.

7. *Trends-Tendances*, 9 mars 2006.

8. *De Standaard*, 2 décembre 2006.

9. *Libération*, 23 octobre 2006.

10. "Analyses et transformations de la firme", (p. 132), déjà cité.

11. Ce terme a l'inconvénient de pouvoir être confondu avec celui d'externalités (les effets ou besoins d'une activité économique non pris en charge par celle-ci, p.ex. ses atteintes à l'environnement ou ses besoins en infrastructures de transport). Pour l'exprimer paradoxalement: une externalisation ne résulte pas en externalités.

12. Lorraine Eden, "Went for cost? An economic approach to the transfer pricing of offshored business services", *Transnational Corporations (Unctad/Cnuced)*, vol. 14, août 2005.

13. *Revue Contradictions*, n°6, 1974.

14. On fera ici abstraction des données que certaines transnationales publient de manière volontaire. Le géant américain Nike, ainsi, publie, avec leurs adresses, la liste de ses quelque 700 usines sous-traitantes, la plupart en Asie, qui emploient ("sous-emploient") quelque 620.000 travailleurs [International Union Rights, vol. 12, 2005]. A noter, cependant, qu'aux Etats-Unis, il y a publication des noms des sous-traitants dès lors que leur chiffre d'affaires avec le donneur d'ordre dépasse 10%.

15. La firme transnationale américaine Flextronics, par exemple, a bâti son business sur ce "know how" en sous-traitant en Asie la sous-traitance recherchée par des sociétés comme Canon, Philips et Océ: des 150 sous-traitants que ce dernier utilise en Asie, 130 lui sont apportés par Flextronics [Financieele Dagblad, 29 février 2008].

16. *Les Echos*, 7 novembre 2006.

17. *Financial Times*, 29 septembre 2006.

18. Frédéric Mazaud, "De la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du système productif Airbus", *Revue de la régulation*, n°2, janvier 2008.

19. On jugera significatif, ainsi, que les travaux d'un Michel Beaud soient totalement passés sous silence, en 2009, dans l'ouvrage collectif, déjà cité, "Analyses et transformations de la firme", édité par B. Baudry et B. Dubrion. Il est vrai que Beaud, dans son "L'Economie mondiale dans les années 80" (1989), n'envisage la firme transnationale qu'au titre d'une des neuf facettes du "système national/mondial hiérarchisé" (SNMH), qui lui sert de grille d'analyse du capitalisme contemporain. Voilà qui est prendre du recul par rapport à son sujet d'étude. C'est rarement le cas aujourd'hui au sein de la caste des économistes.

20. *L'Humanité*, 24 novembre 2009.

21. Nous soulignons: le terme enrichit utilement celui de sphère d'influence...

22. Voir la note de la CGT "Sur les critères d'intégration étroite et permanente dans la communauté de travail", juin 2008.

Sommaire des tableaux et graphiques

Tableau 1	Evolution des ratios de marge bénéficiaire, de rentabilité et de solvabilité des multinationales 1967-2008	p.3
Tableau 2	Classement des pays par leur PIB et des firmes par leur chiffre d'affaires	p.5
Graphique 1	Evolution du rapport chiffre d'affaires des 200 plus grandes sociétés industrielles et PIB mondial 1960-2008	p.6
Tableau 3	Classement des dix firmes les plus profitables en 2008	p.7
Graphique 2	Evolution des bénéfices nets des 200 plus grandes firmes industrielles du monde 1960-2008	p.8
Graphique 3	Evolution des bénéfices nets des plus grandes sociétés de distribution dans le monde 1994-2008	p.9
Graphique 4	Evolution des profits nets des grandes compagnies d'électricité mondiales 1994-2008	p.10
Graphique 5	Evolution des bénéfices des 50 plus grandes sociétés financières mondiales 1994-2008	p.10
Graphique 6	Evolution des bénéfices réels des 200 plus grandes sociétés industrielles mondiales 1960-2008	p.11
Graphique 7	Evolution de l'emploi des 200 plus grandes firmes industrielles du monde 1960-2008	p.12
Graphique 8	Evolution des fonds propres réels des 200 plus grandes firmes industrielles mondiales 1967-2008	p.14
Tableau 4	Répartition du bénéfice net des entreprises non financières américaines par période 1950-2007	p.16
Tableau 5	Répartition des bénéfices nets cumulés des 200 plus grandes sociétés industrielles mondiales par région entre 1996 et 2008	p.16
Tableau 6	Comparaison entre les bénéfices nets et les dividendes cumulés des six principaux groupes pétroliers sur la période 1994-2008	p.17
Tableau 7	Répartition du nombre de sociétés parmi les 200 plus grandes entreprises industrielles mondiales par région ou pays 1960-2008	p.18
Graphique 9	Evolution comparée du taux de profit des 200 plus grandes firmes industrielles mondiales par région ou pays	p.19
Tableau 8	Classement des trente plus grandes pertes en 2008	p.22

Pour en savoir plus...

Où trouver de l'information sur les sociétés multinationales? Un bon début existe sur le site du Gresea, où ce thème, depuis plus d'un quart de siècle, occupe une place centrale.

A preuve, nos nombreuses publications, dont on trouvera un aperçu à l'adresse http://www.gresea.be/publications_gresea.html, sans oublier, initiative inédite, l'Observatoire des en-

treprises du Gresea: <http://www.gresea.be/observatoire.html>

Mais ce sont peut-être nos rubriques thématiques qui offrent, en la matière, la meilleure introduction. On consultera ainsi, liste non exhaustive:

- Sur la réglementation des entreprises, notre rubrique "Police des multinationales" : http://www.gresea.be/police_stn.html
- Sur la responsabilité sociale et éco-

nomique des entreprises, voir: <http://www.gresea.be/rsee.html>

• Sur les différentes "filiales" (automobile, pharma, grande distribution, énergie): <http://www.gresea.be/outils1a.html>

• Ou encore sur... les alternatives (commerce équitable, coopératives, etc.): <http://www.gresea.be/outils1b.html>

Dernière publication du Gresea aux Editions Couleur livres dans la collection "L'Autre économie":

Petit manuel de contre-propagande économique

Erik Rydberg

Lorsqu'on achète un journal, on sait qu'on n'a pas besoin d'un gros billet de 50 euros. Le prix d'un journal, cela tourne autour d'un euro. Faut pas beaucoup plus en poche. Si on pose la même question à des diplômés en économie, cependant, ils tiendront un langage très différent. Et passablement surréaliste. Le prix d'un journal? Cela dépend, disent-ils, cela peut varier de jour en jour: seul un examen attentif de l'offre et de la demande en fournira, sur une période donnée, le prix moyen.

Présenté sous la forme d'un sketch, voilà qui susciterait bien évidemment une franche rigolade.

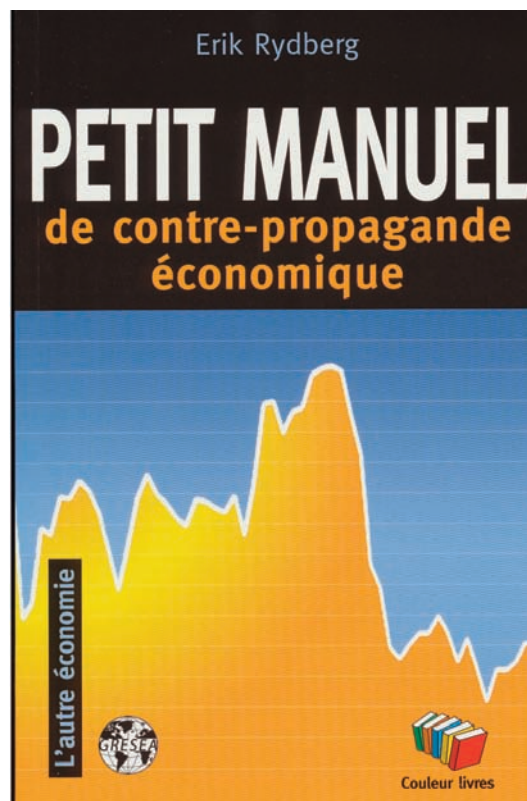
C'est pourtant ce genre de sornettes que manuels scolaires et médias grand public sans cesse matraquent – et contre lequel ce petit manuel se veut antidote.

La sornette du niveau des prix expliqué par l'offre et la demande ? Elle est là pour masquer que, derrière chaque prix, il y a eu un travail, donc des travailleurs.

Sornette, encore, l'idée qu'il existerait une "libre concurrence" entre les entreprises (mais aussi entre les ex-services publics, les écoles, les citoyens, tout ce qui s'agit à la surface de la Terre ayant valeur marchande), une "libre concurrence" qu'il conviendrait à tout prix de préserver. Les élites politiques s'y emploient – mais en paroles seulement car la tendance générale, nullement contrecarrée, est à la concentration et aux conglomérats quasi monopolistiques.

Sornette, aussi, que la "mondialisation" (et son "village planétaire" publicitaire) car ne circulent réellement en toute liberté, à la vitesse de l'éclair, que les capitaux, les spéculations sur les devises et les dettes publiques, les transferts financiers vers des paradis fiscaux.

Ce sont des sornettes, certes, mais ce sont avant des écrans de fumée destinés à empêcher la compréhension du monde dans lequel nous vivons. S'il est un domaine tabou à la réflexion citoyenne, c'est bien l'économie. Elle décide qui est riche et qui est pauvre, qui est libre de s'imposer et qui doit en pâtir.



C'est une "démocratie de marché" que les puissants de ce monde ne veulent pas voir remise en question. Ce petit livre de contre-éducation civique invite au refus. Ne plus prendre des vessies pour des lanternes, mais faire des choix conscients. Advienne qu'il pourra.

"Petit manuel de contre-propagande économique" (88 pages, 9 euros) de Erik Rydberg, journaliste et chercheur au Gresea. Disponible en librairie ou auprès du Gresea (11,77 € frais de port inclus – achat groupé: 7 euros à partir de 10 exemplaires): 11, rue Royale, 1000 Bruxelles, tél. 02/219.70.76 – gresea@skynet.be). Le Gresea organise aussi des formations et des animations sur le sujet.