



MONDIALISATION : DÉFI OU MENACE ?

SUSAN GEORGE*

L'intégration économique qui caractérise la « mondialisation » était déjà réalisée au XIX^{ème} siècle sous les auspices de l'Empire britannique et de l'étalon or : elle n'a donc rien de très nouveau.

Quant au volume et à la facilité des échanges commerciaux, c'est au moins aussi vieux que la Renaissance. A titre d'exemple, voici ce qu'en dit un Vénitien du XVII^{ème} siècle : « Les communications des peuples entre eux sont si étendues sur tout le globe terrestre que l'on peut quasiment dire que le monde entier est une seule ville où se tient une foire permanente de toutes les marchandises et où tout homme, sans sortir de chez lui, peut au moyen de l'argent s'approvisionner et jouir de tout ce que produisent la terre, les animaux et le labour humain. Merveilleuse invention »¹.

La question « la mondialisation est un défi ou une menace ? »² ne se pose pas par rapport à l'intégration économique ou à des échanges commerciaux, mais par rapport à l'aspect insolite de la mondialisation à notre époque, c'est-à-dire l'immense pouvoir tant économique que politique exercé par les entreprises transnationales (ETN). C'est l'activité des entreprises transnationales qui entraîne à la fois le défi et la menace.

L'IMPACT DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES SUR L'EMPLOI

Ces firmes sont les moteurs de la mondialisation, mot qui donne une impression d'universalité comme si nous avançons tous ensemble vers quelque Terre Promise. Les entreprises transnationales ne s'intéressent ni géographiquement ni sociologiquement à l'universalité. Le capital, les biens et les services, et les dirigeants de haut niveau sont « mondialisés » et mobiles, alors que la main-d'oeuvre est enracinée, stationnaire et n'a nullement le droit de chercher du travail là où elle veut. L'Afrique et d'autres vastes régions du monde sont laissées complètement à l'écart du processus.

Des cent premières entités économiques du monde, 49 sont des Etats ; 51 des entreprises transnationales. Par exemple, Général Motors a une plus grande surface économique que la Norvège ou la Thaïlande, Ford que l'Arabie Saoudite, Mitsui que la Pologne et la Grèce, et ainsi de suite³. Ces 100 premières firmes réalisent environ 15 % de l'activité économique mondiale mesurée. Elles sont courtisées par tous les Etats car elles sont censées

* Vice-présidente d'Attac et auteur du rapport Lugano paru aux éditions Fayard.

contribuer à la croissance et aux emplois.

Cela peut être partiellement et ponctuellement le cas. Toutefois, les chiffres concernant l'ensemble des 100 premières firmes transnationales dans le monde, pour 1993 et pour 1997, montrent qu'elles ont augmenté leur chiffre d'affaires de près de 20 % tout en diminuant légèrement le nombre de leurs employés. Les secteurs pétrolier, chimique et pharmaceutique ont réduit drastiquement leur personnel, tout en réalisant d'importants gains en chiffre d'affaires. Le personnel représente encore le poste de dépenses le plus important pour ces entreprises, d'où leur souci de le réduire au maximum et d'augmenter la productivité de celui qu'elles gardent. Dans les 100 premières firmes, la productivité par employé, du président au balayeur, avoisine aujourd'hui les 350 000 dollars.

D'une manière générale, même en dehors de ces firmes géantes, il ne faut pas compter sur la mondialisation pilotée par le capital transnational pour fournir des emplois. Les Nations unies recensent à présent quelques 60 000 entreprises transnationales qui auraient établi 500 000 filiales à travers le monde. Elles sont ensemble responsables d'au moins un quart de la production mondiale mais elles n'emploient que 61 millions de personnes.

Même si l'on suppose généreusement que chaque emploi direct s'accompagne de la création de deux emplois indirects, ces 60 000 entreprises transnationales n'emploie au mieux que 183 millions de personnes, soit bien moins de 10 % de la main-d'oeuvre mondiale potentiellement disponible. Dans les pays en développement, elles n'emploient jamais plus de 2 % de ceux qui ont un emploi rémunéré. Enfin, il manque des données fiables permettant d'estimer le nombre d'emplois locaux qui ont été détruits par ces entreprises. Pourtant, la présence d'une entreprise transnationale peut décourager ou ruiner les firmes locales dans la même branche⁴.

Les crises financières offrent aux entre-

prises transnationales des occasions inespérées de racheter à vil prix des compagnies locales valables : d'après *International Herald Tribune*, grâce à la crise asiatique, ces firmes sont « arrachées (*snapped up*) par des transnationales surtout américaines et japonaises ».

LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES

Peut-on affirmer alors, comme le font les économistes néo-libéraux, que malgré leur impact nul ou négatif sur l'emploi, les entreprises transnationales contribuent néanmoins à une meilleure allocation des ressources (naturelles, financières, humaines, etc.) sur le plan mondial ? Les flux d'investissements sont en augmentation constante, mais sont-ils la marque d'une plus grande efficacité ou rationalité économique ? En réalité, les sommes colossales que consacrent les entreprises transnationales à « l'investissement » servent dans une proportion écrasante aux fusions et aux rachats, c'est-à-dire à la concentration économique, non pas à des investissements productifs nouveaux.

La concentration n'est pas une recette « d'efficacité » et mène plutôt à la création d'oligopoles, au « capitalisme d'alliances » et à des rentes de situation. La mondialisation actuelle va incontestablement dans ce sens. En 1998, 80 % des « investissements » ne contribuaient à aucune activité économique nouvelle. Et encore, il ne s'agit là que des fusions et rachats transfrontaliers ; les fusions de firmes nationales entre elles représentent encore plusieurs centaines de milliards de dollars.

L'Union européenne est à l'origine de près de la moitié des investissements et des fusions/rachats transfrontaliers. Les USA en sont responsables du quart. Cet « investissement » est invariablement accompagné de



« dégraissages » sévères de la main-d'oeuvre. Les chiffres disponibles pour 1999 montrent que la valeur des fusions et rachats, effectués dans les six premiers mois seulement de 1999, dépasse celle enregistrée pour la totalité de ces opérations en 1998⁵.

Ces données permettent d'avoir une idée de la surface des entreprises transnationales industrielles. Qu'en est-il des transnationales financières : fonds de pension, compagnies d'assurances, compagnies de courtage, banques commerciales ? En 1995, elles contrôlaient déjà près de 30 000 milliards de dollars d'actifs, placés dans le monde entier. Ces sommes pouvaient partir aussi rapidement qu'elles étaient arrivées, comme en témoignent les nombreuses crises financières de 1995 à 1999. La Banque des règlements internationaux décrit le « comportement de troupeau » qu'affectent ceux qui gèrent les fonds placés sur les « marchés émergents ».

Il ne faut pas s'étonner de la gravité des crises financières lorsque l'on sait qu'un 1 % des fonds, gérés par ces compagnies d'investissements, équivaut au quart de la capitalisation de toutes les bourses de tous les pays « émergents » de l'Asie, et aux deux-tiers de la capitalisation de toutes les Bourses de l'Amérique Latine. Le plus étonnant serait l'absence de crises financières⁶.

UN GOUVERNEMENT DES TRANSNATIONALES ?

Malgré leur puissance économique, ou peut-être à cause d'elle, les transnationales n'ont aucune volonté d'exercer directement un gouvernement politique. Elles désignent pour cela des « mandataires » et se servent à la fois de leurs propres lobbies ou associations professionnelles et des organisations internationales. Ces dernières privilégient les contacts avec les milieux d'affaires à l'exclusion des autres secteurs de la société⁷.

Parmi les lobbies créés par les transna-

tionales, citons la Table ronde des industriels européens (ERT : European Roundtable of Industrialists), composée des présidents des 45 entreprises transnationales européennes parmi les plus importantes dont British Petroleum, Shell, Daimler, Renault, Fiat, Siemens, etc. L'ERT est basée à Bruxelles, de manière à avoir un accès direct à la Commission européenne dont elle a pu influencer très souvent les décisions⁸.

Les lobbies des entreprises transnationales américaines ont tendance à s'organiser sur une base sectorielle ; e.g. les fédérations de producteurs de pharmacie, de chimie, de blé, etc., toutes ont leurs équipes de *lobbyistes* professionnels à Washington. On passe facilement du gouvernement aux lobbies : l'actuelle ministre chargée des négociations du commerce, Charlene Barshevsky, représentait autrefois l'industrie canadienne du bois et du papier. L'un de ses prédécesseurs Micky Kantor, dans ce même poste, travaille à présent pour la fédération des producteurs de blé américains (US Wheat Associates).

Ces différents intérêts se réunissent, à l'occasion, en coalitions plus larges, par exemple le US Coalition of Service Industries, qui intervient souvent auprès de Charlene Barshevsky pour « guider » la renégociation de l'Accord général sur le commerce des services (GATS ou AGCS) à l'Organisation mondiale du commerce. Cette coalition cherche en particulier l'ouverture à la « concurrence » de tous les services publics européens, santé publique comprise, c'est-à-dire la privatisation et la possibilité pour les firmes américaines de pénétrer ces marchés particulièrement lucratifs⁹.

Sur le plan international, fleurissent aussi un grand nombre d'organisations au service des transnationales, qui ont une influence prépondérante sur la politique des Etats. La Chambre de commerce internationale (CCI), dont le siège est à Paris, a été particulièrement importante dans la

préparation des positions de Sir Léon Brittan, à l'époque Commissaire européen, pour la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce. La CCI s'auto-proclame « la seule organisation qui parle avec autorité au nom des entreprises de tous les secteurs dans le monde entier » ; elle fait connaître ses exigences directement auprès des chefs de gouvernement et d'Etat¹⁰.

Un autre lobby international d'entreprises transnationales, qui travaille dans le sens d'une plus grande libéralisation, est le TransAtlantic Business Dialogue (TABD), composé d'industriels des deux côtés de l'Atlantique. C'est peut-être le plus efficace de tous : né en 1995 seulement, il a des comités permanents qui s'occupent de l'harmonisation des normes pour toutes sortes de produits, de manière à ce que ceux-ci puissent être vendus, sans restrictions, de part et d'autre de l'Atlantique et dans le reste du monde. Les décideurs politiques américains, européens et internationaux assistent régulièrement aux réunions du TABD. Comme la Chambre de commerce, il établit des recommandations précises à l'adresse des négociateurs des grands accords en cours d'élaboration. Pascal Lamy, commissaire et négociateur européen, était l'invité politique principal à la réunion du TABD, tenue un mois avant la réunion ministérielle de l'OMC à Seattle.

Ces mêmes entreprises établissent actuellement des liens de coopération avec les Nations unies que l'on aurait pu espérer plus neutres. Le Geneva Business Dialogue, initié par Helmut Maucher, président du Conseil de Nestlé et, à l'époque, président de la Chambre de commerce internationale, a réuni en octobre 1998 des représentants haut placés du monde des affaires avec les dirigeants des principales agences des Nations unies à Genève, le tout sous les auspices et avec la bénédiction du secrétaire général. Quelques mois plus tard, le même Kofi Annan lançait un appel vibrant au World Economic Forum de Davos de janvier 1999, proposant au millier de chefs de

grandes entreprises un « Global Compact » (Pacte Global) unissant les entreprises transnationales et l'Onu, dans un même élan en faveur du développement.

OBJECTIFS POLITIQUES

Que les transnationales se servent de leurs propres lobbies, de la disponibilité des Nations unies ou d'organisations internationales spécialisées, leurs objectifs politiques sont toujours les mêmes. Dans trois domaines cruciaux, elles cherchent à bénéficier d'une liberté totale : les échanges des biens et des services, les mouvements des capitaux, les investissements.

L'Organisation mondiale du commerce est chargée de promouvoir la liberté des échanges. Alors que l'ancien GATT ne s'occupait que de biens industriels, l'OMC cherche à régir la totalité des activités humaines : les produits agricoles, la santé, l'éducation et la culture, le « vivant » qui peut désormais être breveté, les marchés publics, etc. Les entreprises transnationales ont été les premières à comprendre l'intérêt de mettre, sous la juridiction de l'OMC, le vaste domaine des services (11 secteurs, 160 sous-secteurs). Comme l'expliquait le directeur de la Division des services de l'OMC, « sans les énormes pressions venues du secteur des services financiers américains, spécialement des compagnies comme American Express et CitiCorp, il n'y aurait pas eu d'Accord sur les services (GATS) et peut-être pas d'Uruguay Round et pas d'OMC »¹¹.

Quand on sait qu'au moins un tiers du commerce international consiste en échanges entre filiales et/ou maison-mère d'une même entreprise transnationale, qu'un tiers encore de ce commerce consiste en échanges entre différentes entreprises transnationales, l'importance des règles établies par l'OMC, pour le compte de ces firmes, est évidente. Leur lobbies sont de ce fait



très actifs autour des négociations en son sein, et elles ont été extrêmement vexées du fiasco de la réunion ministérielle de l'OMC de Seattle.

Pour ce qui est de la libéralisation des mouvements de capitaux, le Fonds monétaire international s'en charge dans les pays endettés du Sud et de l'Est. Tous les pays du Nord ont déjà libéralisé indépendamment les leurs. Les entreprises transnationales n'ont pas besoin de contacts directs avec le FMI, vu qu'il sert parfaitement les objectifs néo-libéraux du « Consensus de Washington » sans leur intervention.

Enfin, l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) devait assurer la liberté des entreprises transnationales en ce qui concerne les investissements dans le monde entier. Il avait aussi la prétention d'instituer un processus de règlement des différends permettant aux entreprises d'attaquer directement en justice les Etats. Au cours des négociations à l'Organisation pour la coopération et le développement économique, les lobbies des entreprises transnationales ont été très actifs, en particulier à travers le Business International Advisory Committee de l'OCDE. Ces firmes traitaient directement avec les négociateurs de leurs pays, en donnant des instructions et en refusant toute référence aux questions environnementales ou du travail¹². L'AMI a été arrêté à la fin de 1998, grâce à la vigilance et à la détermination du mouvement citoyen, qui infligeait ainsi une importante défaite aux entreprises transnationales. C'est pour cette raison que celles-ci espèrent toujours réintroduire un accord similaire par le biais de l'OMC.

La démarche de ces firmes consiste à investir toutes les instances politiques internationales et à les soumettre à leurs exigences. Dans la mesure où cette démarche peut être entravée par l'action d'autrui, elle s'accompagne de plus en plus d'un effort de discréditer les ONG protestataires et de mettre en doute la légitimité de représentants de la société civile autre que

ceux du monde des affaires. Cette tentative est parfois accompagnée de menaces à peine voilées. La période post-Seattle a déjà été témoin d'attaques des entreprises transnationales contre les citoyens, par exemple le Medef (organisation du patronat) en France¹³.

LES VALEURS DE LA MONDIALISATION NÉO-LIBÉRALE : CONCURRENCE ET PRIVATISATION

La valeur centrale du système éthique - car la mondialisation néo-libérale prétend en avoir un - est la concurrence qui permet, théoriquement, non seulement l'efficacité économique maximum mais aussi, à chaque individu, de donner le meilleur de lui-même. La concurrence est une notion universelle s'appliquant aux nations, aux régions, aux firmes et bien entendu aux personnes. Seules les firmes transnationales échappent à ses lois ; à travers leurs fusions, décrites plus haut, elles écartent la concurrence en faveur d'un « capitalisme d'alliances ».

La concurrence implique la privatisation. Les services publics, nécessairement « inefficaces » puisque publics, doivent être cédés au secteur privé qui saura les gérer rationnellement. Dans les pays du Sud, ce sont la Banque mondiale et le FMI qui exigent et cautionnent la privatisation. Autre avantage : les syndicats, souvent influents dans le secteur public, seront affaiblis ; comme Margaret Thatcher a su le faire en Angleterre en éliminant deux millions d'emplois syndiqués dans les services publics entre 1979 et 1994. On pose rarement la question de savoir si les services publics doivent être jugés uniquement sur le critère de la rentabilité financière.

« Privatisation » est le terme choisi par le néo-libéralisme, suivi en cela par les

médias et par tout le monde. Malgré cet usage, le mot désigne en réalité une aliénation : on cède au secteur privé, non seulement tous les capitaux investis par l'Etat c'est-à-dire l'argent des contribuables, mais aussi le produit de décennies de labeur de la part de milliers de personnes. S'il est vrai que les « petits porteurs » peuvent acquérir une partie du capital lors des offres en Bourse, il ne s'agit nullement de promouvoir le « capitalisme populaire ». Les vrais propriétaires nouveaux sont invariablement de gros investisseurs, souvent institutionnels. Les privatisations entre 1980 et 2000 représentent l'un des plus grands transferts de richesses de tous les temps, de l'Etat vers les entreprises, et des citoyens vers des intérêts purement mercantiles. Il s'agit aussi d'un triomphe idéologique, car la plupart des citoyens ne s'en sont pas rendus compte¹⁴.

INÉGALITES ET TRANSFERTS DE RICHESSE

La privatisation ne constitue pas la seule manière de transférer les richesses du bas vers le haut, et du secteur public vers le secteur privé, loin s'en faut. Depuis que les entreprises transnationales impulsent le processus de la mondialisation, le capital est systématiquement rémunéré au détriment du travail. En règle générale, ceux qui se situent dans les premiers 20 % d'une société donnée sont avantagés par ce processus ; plus on se situe en haut de la pyramide à l'origine, plus on sera favorisé.

Aux Etats-Unis, les gains de cette couche sociale ont été documentés très tôt par un analyste républicain, Kevin Philips, ancien membre de l'équipe Nixon. Cet analyste montrait qu'au cours de la décennie 1980-89, les premiers 10 % des Américains avaient vu leurs revenus augmenter de 16 %, les premiers 5 % de 23 %, mais le premier 1 % des ménages américains

avait eu des gains de 50 % et atteignait un revenu annuel moyen de plus de 400 000 dollars ; 80 % des Américains avaient perdu quelque chose, et symétriquement, les plus désavantagés à l'origine perdaient, relativement, le plus¹⁵.

En 1977, le premier 1 % des familles américaines avait des revenus moyens 65 fois plus importants que ceux du dernier 10 %. Dix ans plus tard, ce premier 1 % recevait 115 fois plus que le dernier décile.

La décennie suivante a été, elle aussi, marquée par l'avance des inégalités. A la fin des années 1990, les chefs des grandes entreprises aux USA gagnaient 419 fois plus qu'un ouvrier dans la même firme ; au Japon, le PDG gagne de 20 à 30 fois le salaire de l'ouvrier. Le premier 0,5 % des ménages américains possédait 42 % de toutes les richesses financières du pays. Aux USA, entre 1990 et 1998, l'inflation a augmenté de 22 %, le salaire moyen annuel ouvrier de 28 %, les profits de 108 %, l'index boursier Standard and Poor de 224 %, la compensation (salaire + avantages) des grands dirigeants de 481 %.

Si les ouvriers avaient été récompensés comme l'ont été leurs patrons, leur salaire minimum horaire garanti serait de 22 dollars, et non pas de 5,15 dollars ; l'ouvrier gagnerait en moyenne 110 000 dollars, et non 23 000 dollars. En réalité, une personne travaillant aux USA 52 semaines par an (donc sans congés) au salaire minimum gagnera 10 712 dollars par an, soit 40 % en-dessous du seuil de pauvreté tel qu'il est défini aux Etats-Unis pour une famille de quatre personnes¹⁶.

Si la distribution des revenus aux Etats-Unis est particulièrement inégale, le modèle néo-libéral s'accompagne partout dans le monde de l'augmentation des inégalités et d'un transfert massif des richesses du bas vers le haut. Le Rapport 1997 de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) se fonde sur quelques 2600 études empiriques concernant la distribution des revenus. L'ap-



pauvrissement des plus pauvres s'est accompagné d'un amenuisement (*hollowing out*) des classes moyennes. Ce phénomène est documenté pour des sociétés extrêmement différentes, y compris la Chine, la Russie et les autres pays ex-socialistes. La CNUCED conclut que la croissance des inégalités est mondialement « synchronisée » et liée partout à des « politiques accordant un rôle beaucoup plus important aux forces du marché ».

Les crises financières provoquées par la liberté des capitaux d'aller et venir sur les marchés « émergents » ont fait sombrer la moitié de la population mexicaine en-dessous du seuil de pauvreté, revenir la famine en Asie, baisser l'espérance de vie dans de nombreux pays, dont sept ans pour les hommes en Russie, phénomène sans précédent au XX^{ème} siècle. La vaste majorité de la population ne bénéficie pas des capitaux lorsqu'ils affluent ; elle en souffre pourtant beaucoup lorsqu'ils se retirent. Les pays riches ne sont pas épargnés. Plus de 40 millions d'Américains n'ont aucune assurance-maladie et, en Europe, à peu près le même nombre de citoyens sont classés comme « pauvres ».

À QUOI SERT LA POLITIQUE ?

La mondialisation change la nature de la politique et entraîne une mutation en profondeur. Des siècles durant, la politique en Occident concernait essentiellement les hiérarchies. Du seigneur au mendiant, chacun connaissait son rang et quémandait places et faveurs auprès des supérieurs tout en les dispensant aux inférieurs. Le tissu social tout entier dépendait du jeu des réciprocités hiérarchiques.

Depuis les révolutions nationales du XVIII^{ème} siècle et surtout depuis la dernière guerre, la politique sert essentiellement à partager le gâteau. La croissance économique doit augmenter sa taille ; les

luttons politiques (syndicales, corporatistes, estudiantines, etc.) en exigent un découpage différent. L'impôt, levé et redistribué par l'Etat, permet l'intégration de toutes les catégories sociales, plus ou moins satisfaites de leur sort, dans la collectivité.

La mondialisation néo-libérale, animée par les entreprises transnationales, amène une politique du troisième type dont on n'a pas encore mesuré la gravité. Elle ne demande pas « qui occupe quel rang ? », ni « qui aura quelle part du gâteau ? », mais « qui aura le droit de vivre et qui ne l'aura pas ? ».

Cette mondialisation ne peut mathématiquement inclure tout le monde et elle fabrique, globalement, plus de perdants que de gagnants. Qu'il s'agisse d'individus, d'entreprises, de régions, de pays, elle se saisit des meilleurs et rejette les autres, sans aucun projet pour les perdants. Que va-t-il advenir des millions qui ne contribuent à rien à cette économie mondialisée, ni en tant que producteurs, ni en tant que consommateurs ? Auront-ils toujours les mêmes droits que les autres ? Il est permis d'en douter.

Depuis l'Antiquité, les hommes s'organisent autour d'un projet politique. Jusqu'à nos jours, l'économie n'était que l'un des éléments au service de ce projet. Selon le rapport de forces, cela donnait une immense variété de systèmes allant de l'esclavage au Welfare State, mais, dans tous les cas, la société dictait ses règles à l'économie.

Notre époque est la première à affirmer que le marché n'est pas un simple moyen mais un projet politique et un acteur politique en soi. Il doit s'auto-réguler ; il faut lui faire confiance pour l'allocation mondiale optimum de toutes les ressources, qu'elles soient naturelles, fabriquées, financières, humaines. Le profit est la mesure de son efficacité.

Il existe désormais toutes sortes de preuves que, laissé à lui-même, le marché détruira la société. La croyance des néo-libéraux que le marché peut se substituer à un

véritable projet politique est la plus grande menace à laquelle nous devons faire face. Si les forces qui cherchent à construire la démocratie internationale échouent, nous

nous embarquerons dans un monde où les conséquences politiques risquent d'être terrifiantes.

ANNEXE

Tableau n° 1
Les 100 premières entreprises du monde
en milliards de dollars et en millions d'emplois

Année	1993	1997	Evolution en %
Chiffre d'affaires	3,335	3,984	+19,4
Emplois	11,869	11,805	-0,7

Source : calculé à partir du World Investment Report (éditions de 1995 et 1999) des Nations unies.

Tableau n° 2
Comparaison du chiffre d'affaires et de l'emploi 1993-1997
parmi les 100 premières mondiales

Secteur/Industrie	Ventes 1993-97 (%)	Emploi 1993-97 (%)
Electronique/Informatique	+16,5	- 4,3
Dont Electr. Japonais	+ 5,3	+27,4
Dont Electr. autres	+23	-1,7
Automobile/Pneus	+25	-6,8
Pétrole	+18,8	-24,4
Nourriture/Boissons/Tabac	+ 8	+1
Chimie	+16,5	+15,4
Pharmacie	+ 5,2	-14,8
Divers ¹⁷	+46	+ 8,7

Source : Nations unies, World Investment Report 1995 et 1999.

Tableau n° 3
Part des fusions et rachats dans l'investissement direct international
selon les régions

Pays ou région	IDE Total 1993-1998 \$\$	Total F+R 1993-1998 \$\$	F+R Comme % de l'IDE 1993-1998	F+R Comme % de l'IDE en 1998
Monde	2,394	1,694	71	81
Union européenne	1,168 (49 %)	818 (48 %)	70	85
France	125 (5 %)	109 (6 %)	87	98
Royaume-Uni	318 (13 %)	283 (17 %)	89	112
Allemagne	253 (11 %)	147 (9 %)	58	70
Espagne	47 (2 %)	36 (2 %)	77	63
Italie	50 (2 %)	68 (4 %)	137	126
USA	559 (23 %)	418 (25 %)	75	93

IDE : investissement direct étranger

F + R : fusions et rachats

Source : calculé à partir de divers tableaux du World Investment Report, 1999.

NOTES

- Geminiano Montanari, 1633-1687, *Della Moneta, Trattato Mercantile* cité par Marx à partir d'une édition de 1804, Critique de l'Economie Politique, Ed. de la Pléiade Economie I, p.414.
- Cet article a été présenté à la Table ronde de l'Institut français et de To Vima, le 9 mars 2000 à Athènes.
- Cf. UNDP, Human Development Report 1999, p.32.
- Voir données World Investment Report 1999, p.84 et passim. La présence d'entreprises transnationales, aux « poches profondes », capables de vendre en-dessous des prix du marché en attendant la disparition des concurrents et de fournir des produits « vus à la télé », conduit souvent à des pertes d'emplois localement. A titre d'exemple, depuis la mise en place de la NAFTA/ALENA avec l'arrivée massive de firmes américaines, et la crise financière aidant, 28 000 PME/PMI ont disparu au Mexique.
- WIR 1999, p.11.
- Chiffres de la Banque des règlements internationaux dans son Rapport Annuel 1998 (p.84) qui n'ont malheureusement pas été mis à jour dans le Rapport 1999. Voir aussi p.87.
- Par exemple, l'Union européenne (DGI) a ouvert un circuit E-mail privé, pour que les entreprises puissent être instantanément en contact avec la Commission lors des négociations de Seattle.
- Corporate European Observatory, Europe Inc., Pluto Press, Londres, 2000.
- Voir une liste détaillée des *désiderata* de l'USCSI sur son site www.uscsi.org : US Coalition of Service Industries, Services 2000 USTR Federal Register Submission, Response to Federal Register Notice of August 1998, Solicitations of Public Comment Regarding US Preparations for the World Trade Organization's Ministerial Meeting, Fourth Quarter, 1999.

10. Les documents émanants de la CCI et ceux de la Commission et de l'ex-Commissaire Brittan concernant l'OMC témoignent d'une totale identité de vues sur la nécessité d'un monde entièrement régi par le libre échange. Non seulement ces documents abordent les mêmes sujets, mais ils le font souvent dans un langage identique, e.g. sur la libéralisation du domaine agricole européen, le brevetage du vivant, ou le commerce des services. Chambre de commerce internationale, Déclaration présentée aux chefs d'Etat et de gouvernement au sommet de Cologne du 18-20 juin 1999, « Les Entreprises et l'Economie Mondiale », 11 mai 1999 ; voir aussi CCI, World Business Priorities for the Second Ministerial Conference of the World Trade Organisation, doc. 103/202, 3 avril 1998.

11. David Hartridge, Directeur de Trade in Services Division, WTO. Conférence organisée par Clifford Chance sur *Opening Markets* pour *Banking Worldwide* en 1997, sur le site de Clifford Chance.

12. Notamment le US Council for International Business dont le président écrivait des lettres, disponibles sur leur site, pour refuser des considérations de cette nature.

13. Voici un extrait de la Geneva Business Declaration de la Chambre de commerce internationale (octobre 1998) : « ICC recognises how societies are changing, with citizens speaking up and expressing their deep-felt concerns. However, in some respects, the emergence of activist pressure groups risks weakening the effectiveness of public rules, legitimate institutions and democratic processes. These organisations should place emphasis on legitimising themselves, improving their internal democracy, transparency and accountability. They should assume full responsibility for the consequences of their activities. Where this does not take place, rules establishing their rights and responsibilities should be considered ». Mike Moore de son côté a déclaré après Seattle : « Je trouve irritant que des gens qui ne vendent jamais un produit, ne reçoivent jamais un vote et, en réalité, ne font rien du tout peuvent sortir dans la rue et vous attaquer ».

14. A la suite de la crise financière asiatique, les pages financières donnaient tous les jours des nouvelles de firmes industrielles ou financières rachetées à vil prix par les transnationales, surtout américaines et japonaises, invariablement accompagnées de licenciements du personnel local.

15. Kevin Phillips, *The Politics of Rich and Poor*, Random House, New York, 1990.

16. Documenté par United for a Fair Economy, Boston, citant les travaux de Edward N. Wolff, Professeur d'économie New York University, « Recent Trends in Wealth Ownership », décembre 1998 et dans divers travaux de John Cavanagh, Sarah Anderson et al. Institute for Policy Studies, Washington, D.C., 1999.

17. Les « divers » comprennent la construction, les médias, le bois et papier, la minière, les produits de luxe (LVMH), deux « divers » (Veba et Viag).