

XI ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ECONOMISTAS

GLOBALIZACIÓN Y PROBLEMAS DEL DESARROLLO

Fecha 2 al 6 de marzo de 2009  
Palacio de Convenciones, La Habana, Cuba

MONDIALISATION ET FIRMES MULTINATIONALES A L'AUNE DE  
LA CRISE FINANCIERE ET ECONOMIQUE

ChristianPALLOIX  
*PROFESSEUR*  
*CRIISEA*  
*UNIVERSITE DE PICARDIE JULES VERNE*

# SOMMAIRE

## Introduction

### **1. De la ‘mondialisation’ en économie hétérodoxe à la ‘globalisation’ en économie libérale**

**2.1. La question de la mondialisation et des firmes multinationales en économie hétérodoxe**

**2. Du ‘marché mondial’ à la ‘globalisation’ en économie libérale ou l’impasse sur la question des firmes multinationales**

### **2. Une nouvelle donne (institutionnelle et organisationnelle) des firmes multinationales dans la crise : Entre économie de marché et ... planification industrielle – L’exemple des firmes multinationales de l’agroalimentaire**

**4.1. De l’économie de marché (institutionnelle) des firmes multinationales**

**4.2. ... A une économie industrielle planifiée (organisationnelle) des firmes multinationales**

**4.3. ... Ou du rôle des firmes multinationales à l’origine de la crise économique et financière**

### **3. Des désordres financiers mondiaux ... à la crise financière et ... à la crise économique**

**3.1. De la question actionnariale et des désordres financiers mondiaux ...**

**3.2. ... A la crise financière**

**3.3. ... Et à la crise économique**

## Conclusion

## INTRODUCTION

La question de la mondialisation n'est pas nouvelle : « *le mode de production capitaliste est immédiatement mondial* » indiquait déjà K. Marx dans 'Le Capital'. Curieusement, cette question a été largement débattue par la pensée économique 'hétérodoxe'<sup>1</sup> dès la fin des années 1960, alors que la pensée 'libérale' (dite encore 'standard') ne disposait au même moment que d'une analyse plus que simpliste de la mondialisation où l'économie internationale n'était que la somme des 'marchés' des Etats-Nations dans un processus d'équilibre économique général 'mondial' où tout le monde gagnait (avantages comparatifs) ! Et puis, à l'aune d'un relâchement de la pensée économique libérale pure et dure ('le marché et rien que le marché') pour y inclure de nouvelles notions (l'entreprise !), celle-ci s'est ressaisie de la question de la mondialisation pour avancer une nouvelle thèse, celle de la globalisation, en y perdant quelque peu la cohérence de départ ; dans le même temps, les analyses hétérodoxes avaient des difficultés à maintenir le cap d'une analyse critique<sup>2</sup>.

Les firmes multinationales, qui portent la mondialisation actuelle, se sont inscrites ces dernières années dans des modifications profondes de leurs institutions et de leurs organisations avec

- un découplage centre de profits/centre de coûts
  - une organisation planifiée de la production,
- alimentant et la crise économique actuelle du capitalisme comme crise de répartition et la crise financière..

La crise de répartition, en liaison avec la 'titrisation' de la monnaie de crédit international, ouvre sur une crise financière.

### **1. De la 'mondialisation' en économie hétérodoxe à la 'globalisation' en économie libérale**

Deux thèses s'affrontent, fondées sur des hypothèses antagoniques, celle de la 'mondialisation' et celle de la 'globalisation', conduisant à des représentations totalement différentes de l'économie mondiale

#### **2.1. La question de la mondialisation et des firmes multinationales dans la pensée hétérodoxe**

Dans la pensée hétérodoxe, trois grandes phases de la mondialisation scandent l'histoire du capitalisme : marchande, industrielle, financière (Palloix [1996])

---

<sup>1</sup> Hétérodoxie par rapport à l'orthodoxie de 'l'économie standard' (économie libérale), l'hétérodoxie désignant des courants eux-mêmes fort divers (ricardiens, marxistes, keynésiens, ...)

<sup>2</sup> Par exemple, un auteur reconnu sur la 'mondialisation' comme Charles-Albert Michalet [2007], qui s'inscrivait dans les années 1970-80 dans le courant hétérodoxe, n'hésitait pas à écrire en 2007 : « *Pour cerner les spécificités économiques de la mondialisation, nous avons fait le choix de partir de la théorie standard de l'économie internationale et de repérer ce qui s'en écarte, à savoir les différences et les évolutions incompatibles avec cette dernière* » (p. 7).

La première phase de fondation de l'Etat-Nation capitaliste est articulée à l'Economie-Monde (Braudel [1979])<sup>3</sup>, ce dont rendent compte à la fin du XVIIIème et au début du XIXème siècle les thèses fondatrices d'A.Smith, D.Ricardo, et K.Marx (Palloix [1969] ; Palloix [1971]) ; les noyaux industriels, qui surgissent ici et là, ne se comprennent qu'en relation avec l'économie monde les approvisionnant en matières premières et biens salaires ; cette première phase, dite d'économie marchande, couvre les XVème-première moitié du XIXème siècle.

La deuxième phase d'internationalisation ou mondialisation repose sur une base élargie tant industrielle que de services au 'Centre' alors que la 'Périphérie' est cantonnée aux activités 'matières premières et agricoles' en vertu de la sacro sainte loi de la 'division internationale du travail' respectant les avantages comparatifs des uns et des autres ; la coordination de l'économie mondiale, composée d'Etats- Nations, s'appuie sur l'irruption de structures internationales de coordination (branche internationale, secteur international, filière internationale, internationalisation du capital, firme multinationale...) et de modes de coordination spécifiques (prix, échange inégal, monnaie, divisions internationales du travail, avantages comparatifs, ...) (Palloix [1975]), et de coordinations politiques fondées sur *l'hégémonie* (ouvrant ici sur les thèses de l'impérialisme) ; la généralisation de cette phase est portée par la montée de la monnaie de crédit comme monnaie spécifique du capitalisme (Palloix [1979]) ; cette deuxième phase couvre la deuxième moitié du XIXème siècle jusqu'aux années 1970-80.

La troisième phase de mondialisation financière est celle où les firmes multinationales toutes puissantes challengent les Etats-Nations affaiblis ; la coordination internationale (économique, commerciale, politique) par les Etats-Nations s'efface relativement devant de nouvelles modalités de coordination par les firmes multinationales (financières, bancaires, industrielles, de services) et par certaines institutions internationales (O.M.C., FMI, B.M.,...) davantage représentatives des firmes multinationales que des Etats, coordinations qui n'empruntent plus les structures internationales de coordination précédentes, et qui reposent sur l'exacerbation de la rentabilité des actifs des firmes multinationales (notamment de leurs actifs financiers, avec les voies ouvertes à la 'titrisation' et à la spéculation internationale) dans une logique actionnariale boursière avec les 'désordres' (monétaires, industriels, sociaux, écologiques, ...) qui s'ensuivent et ouvrant sur l'actuelle 'crise financière' et sur la 'crise économique' ; si la monnaie de crédit et les systèmes bancaires demeurent la clef de voûte de la généralisation de cette mondialisation financière, celle-ci s'incorpore désormais dans une autre forme qui la domine, les systèmes boursiers déroulant le credo de la 'création de valeur pour l'actionnaire' ; cette troisième phase court depuis les années 1970-80 et s'exacerbe en ce début de XXIème siècle.

Il convient d'indiquer que la montée d'une nouvelle phase n'élimine pas le contenu de la phase précédente : les fondements 'marchands' de l'économie-monde restent au cœur des phases ultérieures de la mondialisation y compris jusqu'à aujourd'hui ; la mondialisation financière s'appuie et exacerbe la mondialisation 'industrielle et de services' qu'elle se soumet, de même que les éléments financiers sont présents bien que seconds dès la phase précédente.

Nombre d'analystes (historiens, économistes) datent des années 1850 l'irruption des firmes multinationales tant en Europe qu'aux Etats-Unis<sup>4</sup> avec une généralisation progressive sur ces

---

<sup>3</sup> F. Braudel analyse l'essor des villes marchandes du Nord et du Sud de l'Europe à la conquête de marchés (Europe de l'Est, Asie, Afrique, Amérique) et fondatrices du capitalisme.

<sup>4</sup> Cf. R.Vernon et autres

espaces. L'analyse de la firme multinationale, de l'internationalisation du capital (Palloix 1975) est alors au centre de la question de la mondialisation développée à propos de la deuxième phase.

Une variation hétérodoxe de la mondialisation vers la globalisation, dans un sens très différent de celui de l'économie standard ici, est apportée par R. Barnett et R Muller [1974] avec un saut vers la '*globalisation par et pour les firmes multinationales*' ; ils produisent comme suit le modèle d'une 'globalisation' :

« 1. *Les managers globaux*

*Les hommes qui dirigent les firmes globales sont les premiers dans l'histoire à disposer de l'organisation, de la technologie, de la monnaie et de l'idéologie qui rendent crédible la tentative de diriger le monde comme une unité intégrée ... (p. 13)*

2. *Des premières globalisations vers le 'centre commercial global'*

*La firme globale est en train de transformer l'économie et la politique mondiale à travers son contrôle croissant sur trois ressources fondamentales de la vie économique : la technologie de la production, la finance et le capital, et le marketing. L'internationalisation de la production signifie simplement que de plus en plus de biens et de services mondiaux ('le produit mondial brut') sont en cours d'être produits dans de plus en plus de pays et que l'accroissement de ce processus de production ignore les frontières nationales (p. 26).*

*Enfin, pour créer 'le centre commercial global', il a été nécessaire de créer ... un consommateur mondial à l'identique.» (p.30) »*

Si l'apport de Barnett et Muller est de lier la globalisation au rôle des firmes multinationales, leur faiblesse est de penser un 'monde unique' façonné par celles-ci sans diversité, résistance, différenciation, fracture.

Certains vont s'enquérir alors des 'contre-pouvoir' du syndicalisme à opposer aux firmes multinationales triomphantes (Levinson [1972]). Mais l'ancrage de contre-pouvoirs 'internationaux' du syndicalisme aux pouvoirs des firmes multinationales apparaît encore aujourd'hui fort marginal pour le moins<sup>5</sup>.

L'analyse des déséquilibres (Aglietta & Berrebi [2007], Brender & Pisani [2007]), générés par une logique actionnariale boursière non régulée, est au cœur de l'analyse de la troisième phase, avec l'inconvénient majeur d'oublier quelque peu l'importance croissante des firmes multinationales aujourd'hui. Ces déséquilibres financiers ouvrent aujourd'hui sur la crise financière et sur la crise économique que l'on sait !.

La principale conclusion de la pensée 'hétérodoxe', à travers ses différents courants de pensée, sur la mondialisation est que celle-ci, non seulement 'emboîte' des formes de mondialisation différentes (marchande, industrielle, financière), mais qu'elle suscite la **différenciation** au lieu et place de l'**unification** soutenue par la pensée libérale :

- différenciation des produits d'espace à espace,
- différenciation des systèmes productifs (branche, secteur, firme,...) d'espace à espace
- différenciation des technologies disponibles d'espace à espace,
- différenciation des productivités d'espace à espace,
- différenciation des revenus et des conditions de vie d'espace à espace,
- développement généralisé des inégalités d'espace à espace.

---

<sup>5</sup> Par exemple les comités de groupe européens, où sont représentés les différents syndicats européens, sont davantage des chambres de registre des stratégies et décisions des groupes (restructurations, licenciements, ...) que des organismes de contestation et d'affrontement.

## 1.2. Du 'marché mondial' à la 'globalisation' en économie libérale ou l'impasse sur la question des firmes multinationales

Que faut-il entendre par "marché"?

Avant les années 1970, en économie libérale ou 'économie standard' n'existait que le 'marché' (en information parfaite, en rationalité parfaite, ...), la firme étant réduite à une firme 'point', une 'firme automate' sans contenu ni existence.

Depuis R.H. Coase (1934), l'économie libérale différencie deux institutions ou structures de gouvernance (Williamson [1996]), le marché d'un côté et la firme de l'autre : ces deux structures de gouvernance sont régies par deux modes de coordination différents, les prix pour le marché, la hiérarchie pour la firme. N'oublions pas pour autant une troisième structure de gouvernance, l'Etat, ne serait-ce que pour édicter les règles et droits sans lesquels rien ne saurait exister (droits de propriété notamment !).

*L'économie de marché se présente dès lors comme un ensemble de structures de gouvernance (du marché à la firme et à l'Etat, en passant par une multitude de structures de gouvernance diverses) et de modes de coordination (prix, hiérarchie, règles, routines, dispositifs techniques, contrats, ...). De plus, le marché au sens étroit perd la belle homogénéité, plasticité de l'analyse libérale pure et dure : il est donné comme un marché segmenté, différencié, imparfait. Marché et économie de marché sont saisis comme des ensembles complexes, lieux de modes de coordination multiples. Et ce n'est pas le moindre des paradoxes que de relever que l'idéologie simpliste ultralibérale du "marché" surfe sur une analyse nettement plus complexe, qui disqualifie l'idée de "marché" pur et dur.*

Comment passe-t-on du marché (national) de l'économie libérale à l'économie mondiale/globale?

Sur la base de l'ancienne 'économie libérale' où n'existait que le marché, il revenait à la spécialisation internationale sur la base de la loi des coûts comparatifs (héritée de D.Ricardo et jamais remise en cause) d'édifier un marché mondial caractérisé par un 'équilibre économique général' où tout le monde gagne (y compris la périphérie).

Avec l'apparition de nouvelles structures de gouvernance (marché, firme, Etat) la question de l'économie mondiale se complique, mais le credo reste le même : « *la mondialisation n'est pas coupable* » (Krugman [1998, 200] car elle resterait bénéfique pour tous. Le paradigme de base de la formation du marché mondial reste le 'libre échange' comme le soutient aujourd'hui son principal théoricien Paul R. Krugman : « ... *les avantages comparatifs sont un modèle incomplet d'explication de la structure des échanges ... le libre-échange reste pourtant la meilleure politique possible.... Le libre-échange n'est pas dépassé, mais il n'est plus ce qu'il était* » (p. 215). Et Paul R.Krugman de vilipender ceux qui pensent que « *la concurrence internationale, surtout celle des pays à bas salaires, est en train de détruire les emplois industriels bien payés qui étaient autrefois la colonne vertébrale de la classe ouvrière. Malheureusement, ce que savent ces gens est tout simplement faux* » (p. 185).

Il est toutefois intéressant d'observer que les théoriciens de cette économie mondialisée sont toutefois contraints de relever que ce 'marché mondial' de libre-échange n'est plus tout à fait

du 'libre-échange'. En effet, plusieurs *grandes structures internationales de gouvernance* peuvent ainsi être repérées dans la nouvelle économie mondialisée 'libérale':

- le marché mondial corrélié à une "*coordination marchande*" (par les prix, par les monnaies), marché mondial saisi plus particulièrement sous l'angle de "structures de commerce intrabranche"<sup>6</sup> avec des modes de coordination propres (prix, économies d'échelle, différenciation des produits, ...) tirés de la théorie de la concurrence monopolistique (Chamberlin [1933], Robinson [1933]) ;
- des formes de *coordination intra-firme* (théorie des organisations), et de *coordination inter-firmes* (mais silence sur la firme multinationale !) *car l'économie serait auto-organisatrice* (Krugman [1998]) ;
- des institutions internationales (système monétaire international, système commercial d'échanges et de communications, système financier international, système de droit international privé) délivrant des "biens collectifs internationaux" (monnaie, information, transport, santé, ...) (dans une version « économie politique internationale » à la Kindleberger et autres) avec des modes de coordination qui en appellent à "un système de règles du jeu".

Il s'ensuit une nouvelle donne : 'la globalisation', qui effacerait toute différenciation et qui conduirait à l'uniformisation à l'inverse de la thèse hétérodoxe : uniformisation des produits d'espace à espace, des systèmes productifs (branche, secteur, firme,...) d'espace à espace, des technologies disponibles d'espace à espace, des productivités d'espace à espace, des revenus et des conditions de vie d'espace à espace, ...

Pourtant, le dispositif de la nouvelle économie internationale bute sur la question de sa propre complexité : comment s'articulent, se lient les diverses structures de gouvernance. La juxtaposition n'emporte pas preuve de cohérence. Le seul passage au forceps vers la mondialisation-globalisation est de ne reconnaître que *la coordination intrafirme* ou *organisation* (à la manière de P. Krugman), d'où dériverait alors la *coordination interfirmes* comme produit joint ; mais plus de "marché", plus de coordination marchande internationale, ce qui est insoutenable car il n'y aurait plus ... que des firmes multinationales (sujet soigneusement évité jusqu'ici dans ce courant de pensée) se substituant au 'marché', soit un point d'arrivée contraire à toute la pensée libérale. Ce serait reconnaître la toute puissance de la firme multinationale !

L'analyse libérale de la globalisation financière tente également de se référer à un "marché" financier international, qui, indépendamment de la question d'un "marché" soumis aux aléas de taux de change flexibles, emporterait preuve de l'existence du marché mondial.

De fait, la thèse de la globalisation n'est généralement produite que sur la base d'une seule structure de gouvernance associée à son propre mode de coordination, et non comme un ensemble cohérent de structures de gouvernances internationales qui se coordonnent, cette structure de gouvernance étant en dernier ressort l'investissement direct international (I.D.E.)<sup>7</sup>, l'IDE désignant de manière vague le rôle des firmes multinationales en dernier ressort. Indiquons que l'IDE se dirige ces dernières années à plus de 60% vers les 'services',

---

<sup>6</sup> On définit le commerce 'intra-branche' comme la simultanéité des exportations et des importations de produits similaires au sein de la même branche à condition que ces flux croisés soient d'un ordre de grandeur relativement comparable.

Le principal représentant de cette analyse est Paul R. Krugman.

<sup>7</sup> Cf. la publication annuelle de la CNUCED, *World Investment Report*

et ensuite vers ‘les matières premières et énergétiques’, puis ‘l’industrie’ : la liaison de l’IDE avec le jeu des firmes multinationales n’apparaît guère pertinente ... sauf dans le cadre des délocalisations d’usines (mais délocalisations financées le plus souvent par les pays d’accueil !).

## 2. UNE NOUVELLE DONNE (INSTITUTIONNELLE ET ORGANISATIONNELLE) DES FIRMES MULTINATIONALES : ENTRE ECONOMIE DE MARCHÉ ET ... PLANIFICATION – L’EXEMPLE DES FIRMES MULTINATIONALES DE L’AGROALIMENTAIRE

La pensée hétérodoxe avait analysé dans les années 1970-80 (Palloix [1975]) la firme multinationale dans un cadre structuraliste, en liaison notamment

- avec une internationalisation progressive des différents cycles du capital tirés du ‘Capital’ de K. Marx (cycle du capital marchandise, cycle du capital productif, cycle du capital argent),
- avec une internationalisation progressive des structures productives internationales (branche, secteur, filière),

la firme multinationale s’identifiant à l’enroulement international de ‘capitaux individuels’ aux phases du cycle international du capital et se mouvant dans les structures internationales.

Si cette construction expliquait la mondialisation, elle avait quelques difficultés à expliquer la nouvelle donne des multinationales en ‘économie libérale de marché’, passant à côté d’une nouvelle donne des firmes multinationales :

- son changement institutionnel
- son changement organisationnel (Palloix [2002]),

changements qui vont alimenter la crise financière et la crise économique actuelle du capitalisme

### 2.1. De l’économie de marché ‘institutionnelle’ des firmes multinationales ...

Les firmes multinationales de l’agroalimentaire (Unilever, Nestlé, ...), en relation avec la valorisation de leurs actifs intangibles (marques, actifs financiers, ...) en direction des places boursières, ont séparé institutionnellement (Kichou & Palloix [2003])

- d’un côté les sociétés commerciales comme ‘centres de profit’, la société commerciale (1 société commerciale par pays) étant la société représentant la liaison de la Firme Multinationale avec le marché (Grande Distribution, Restauration hors foyer, ...)
- et de l’autre les sociétés industrielles comme ‘centre de coûts’.

En ‘économie de marché’, ces grandes groupes multinationaux se dotent d’un ‘pouvoir de marché’ ou ‘market power’ (S.Hymer [1960]) déclinés à partir de 3 grandes ‘barrières à l’entrée’ (J.S.Bain [1956] et bien avant lui R.Hilferding<sup>8</sup> [1910]) leur permettant de différencier et leurs produits et leurs prix vis-à-vis de la ‘concurrence’ (!) :

- barrières commerciales (les actifs spécifiques tangibles incorporels telles que ‘marques’),

---

<sup>8</sup> Cf. à ce propos Palloix [2006]



- barrières organisationnelles et actifs compétences accumulées en interne (les actifs spécifiques intangibles).
- barrières technologiques (les actifs spécifiques tangibles corporels)

Ces barrières, dans la théorie de la concurrence oligopolistique ou monopolistique (E.Chamberlin [1933], J.Robinson [1933], ...), génèrent des rentes (systèmes de prix hors concurrence pure et parfaite) au profit des grandes firmes oligopolistiques.

Ce changement institutionnel a eu pour objectif de déconnecter les actifs des firmes multinationales entre actifs intangibles (marques, actions, ...) et actifs tangibles (actifs corporels des usines), les premiers se prêtant à une survalorisation (goodwill par exemple) dans leurs bilans pour les offrir à l'appétit des banques et des places boursières et de leurs attentes quant au 'price earning ratio' des actions.

Cette survalorisation de leurs marques et de leurs titres (actions) nécessitait en permanence des effets d'annonce des firmes multinationales quant à leurs résultats, dépendants des 'centres de profit' mis en place, dépendant d'annonces de 'plans de restructuration' pour accroître toujours plus l'EBIT DA (attendu entre 15% et 20% du chiffre d'affaires net net !).

Ainsi, les firmes multinationales ont alimenté la dérive du système bancaire et financier international vers les désordres que l'on connaît aujourd'hui.

## **2.2. ... A une économie industrielle planifiée 'organisationnelle' des firmes multinationales**

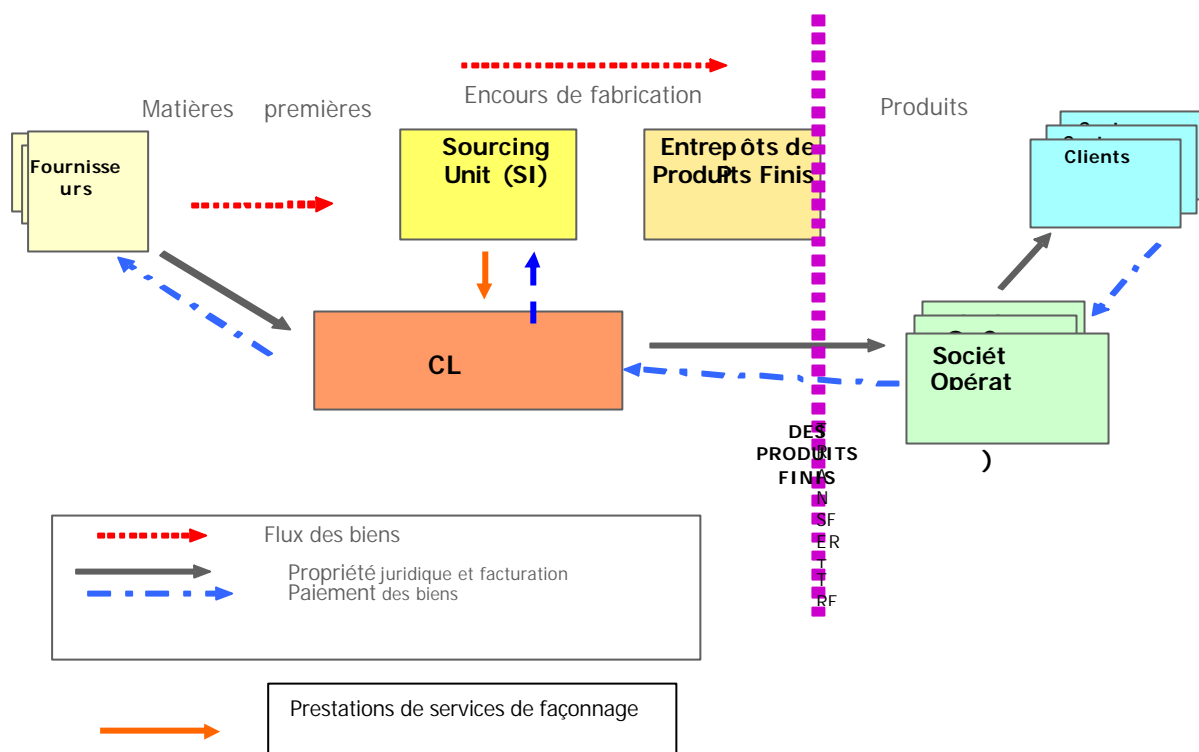
Les groupes multinationaux ont toujours organisé une relative planification de la production<sup>9</sup> avec des allocations de production et d'investissements entre les pays et les usines.

Toutefois, la planification prend aujourd'hui une allure exacerbée et de type nouveau : l'organisation de la production de chaque branche ou division est confiée à une 'chaîne logistique européenne' (cf. projet 'Mountain' de 2006 plus formel chez Unilever, organisation toute aussi puissante mais moins formalisée dans nombre d'autres groupes : Nestlé Waters, ...).

---

<sup>9</sup> R.Hilderding en parlait déjà en 1910 avec ce texte prémonitoire : « *Toute la production capitaliste est réglée consciemment par un organisme qui fixe les dimensions de la production dans toutes ses sphères. La fixation des prix est alors purement théorique ...* » (p. 329)

## Schéma de l'articulation de la chaîne logistique (CL) avec la société commerciale ou opérationnelle



Cette nouvelle organisation de la production fonctionne sur la base de prix planifiés internes (c'est là la nouveauté) européens (voire mondiaux) recourant – sans le dire ou le savoir ? - à des procédures anciennes de prix de planification (les 'shadow prices' de J. Tinbergen, les 'Evaluations Objectivement Déterminées' - E.O.D. - de Kantorovitch) (cf. H. Denis & M. Lavigne [1965]) : les fameux 'coûts de conversion' qui sont comparés d'usine à usine. Les usines sont 'benchmarkées' de façon à décliner partout les meilleures pratiques avec 'une pensée unique industrielle'. L'allocation des productions, des investissements, des technologies est décidée au niveau de la chaîne logistique sur la base d'indicateurs de coûts (coûts de conversion).

Les usines, dans le contexte de leur déterritorialisation, sont spécialisées vers des gammes de produits de 'masse' pour un marché davantage 'européen' que national : le poids des produits des 'sociétés industrielles France' (SI) dans les ventes de la 'société commerciale France' (SMC) pour chaque groupe multinational a vocation à diminuer, alors que le poids des livraisons des SI France aux SMC Europe dans leurs produit total a vocation à augmenter, du moins si tout se passe bien ... pour les SI France.

### Un monde d'usines 'dépouillées' de leurs attributs 'productifs'

La société industrielle (l'usine) est dépouillée de ses anciens attributs de lieu (plus ou moins maintenu jusqu'ici) de valorisation et d'accumulation du capital. Elle n'est plus lieu de valorisation (pas de marchandises produites formellement) et elle n'est plus comptable de l'accumulation (menée par la chaîne logistique et qui endosse les risques de celle-ci). Sans droit de propriété sur les matières premières et emballages, elle n'est plus que *centre de*

*prestations de services* (de fabrication) pour le compte de la 'chaîne logistique européenne ou mondiale', son droit de propriété sur les actifs industriels étant plus que restreint. Dès lors, il convient de s'interroger si les SI sont encore des entreprises au sens propre du terme !

### **De nouvelles formes d'organisation du travail**

Nous avons défini (Palloix [1976] et [2006]) le procès de travail '*comme le processus par lequel sont transformées des matières premières, ou entrants par extension, en produits, ayant une valeur d'usage, processus combinant trois éléments :*

- *l'activité personnelle de l'homme, ou travail, qui se met en œuvre comme force de travail,*
- *l'objet (matières premières, semi-produits, etc...) sur lequel le travail agit,*
- *le moyen (ou les moyens, généralement sous forme d'outils et de machines de plus en plus complexes) par lequel le travail agit'* (p.37),

procès de travail inséré dans le procès de production immédiat.

Le procès de production immédiat, comme l'indique Karl Marx dans '*Le Chapitre inédit du capital*', est l'union du procès de valorisation du capital et du procès de travail, avec soumission formelle ou réelle de ce dernier à la valorisation. Dès lors, dans la soumission à la valorisation du capital au sein du procès de production immédiat, le procès de travail livre des marchandises s'inscrivant dans la double formation des prix (prix de marché et prix de production quant aux mécanismes d'appropriation et de transferts de 'surplus' d'entreprise à entreprise, de branche à branche, ...) et de la valeur (quant à la création des richesses sous forme de survaleurs et leurs transferts).

### ***De l'analyse des procès de travail avant la mise en place des 'chaînes logistiques'***

Les procès de travail du taylorisme, du fordisme, de l'ohnisme, du néo-fordisme (Huw Beynon & Théo Nichols [2006]) conservaient relativement les traits de leur mise en relation avec la valorisation et l'accumulation du capital. L'ohnisme (ou toyotisme) s'était quelque peu substitué au fordisme en avançant 'le marché' - en 'économie de diversité' - qui remontait au sein du processus de fabrication.

La chaîne de valeur productive ohniste (B.Coriat [1991], T.Ohno [1978]), se représente allant de l'aval vers l'amont (à l'inverse du fordisme coulant de l'amont vers l'aval) avec

- une organisation en 'îlots' remplaçant quelque peu la ligne fordiste,
- ses 'méthodes japonaises' (5S, SMED, TPM, ...) <sup>10</sup>,
- la polyvalence,
- un temps de travail se déployant sur des 'fonctions' et partagé (à l'inverse du temps alloué du fordisme).

### ***Un nouveau procès de travail suite à l'irruption d'une 'nouvelle organisation Chaîne Logistique' ?***

L'apparition de cette nouvelle entité 'chaîne logistique' (CL) en appelle à un procès de travail imbriqué dans une valorisation limitée (prix de cession à 'cost plus') au sein du procès de

---

<sup>10</sup> Acronyme de Total Productivity Maintenance (T.P.M.). Les 5 S sont les cinq initiales désignant des procédures de rangement. SMED : Single Minute Exchange of Die.

production immédiat. Le procès de travail est dédié à la seule *production de valeurs d'usage pour le compte de ...*, au sein d'une valorisation limitée avec les implications induites sur l'organisation du travail, la rationalisation de la fabrication, le travailleur collectif, les suppressions de postes, la précarité.

Le '*procès de travail*' reconfiguré par la CL repose sur deux chaînes distinctes (et contradictoires) :

- une chaîne de valeurs d'usage (niant toute création de richesses sur la base du 'travail' dans un monde industriel à pensée unique 'coût') courant de l'amont vers l'aval et réactivant la vieille ligne fordiste, en rapport avec la spécialisation des sites et la production de masse, quant à l'organisation du travail, avec une recherche systématique de la déqualification ouvrière (banalisation du travail),
- une chaîne de valeur productive (courant de l'aval vers l'amont) qui s'arrête aux portes de l'usine, mais 'prédatrice' de la 'valeur' qui y a été produite (et appropriée à travers le monde des valeurs d'usage).

Les conséquences en sont une combinaison 'ohnisme-fordisme', réactivant certaines formes du fordisme à l'ancienne dans le procès de travail avec une revalorisation de la 'chaîne' et de ses attributs (temps alloué, hiérarchisation, déclassification, ...), et avec une perte de sens de la 'valeur' du 'travail' pour les opérateurs.

Dès lors opèrent en même temps deux modalités contradictoires :

- la première fondée sur des compétences accrues, des polyvalences élargies des opérateurs de ligne,
- la deuxième fondée sur la banalisation de ces mêmes compétences, de cette polyvalence, dans un opérateur banalisé, générique, déployable partout dans le monde, la deuxième modalité prenant le pas sur la première.

Nous avons déjà repéré [Girard & Palloix [2002]] ce processus de *déclassification* à l'œuvre dans les industries agroalimentaires (ainsi que dans l'industrie automobile, ce qui apparaît plus surprenant à première vue) sur la période 1985-2000 dans un rapport pour la Miat-Bassin Parisien<sup>11</sup>.

La mise en place de la CL organisant de manière nouvelle la soumission du procès de travail à une valorisation plus que restreinte en appelle

- à une reconfiguration du collectif de travail,
- à l'extension des formes de précarisation,
- à de forts accroissements de la productivité du travail.

Le collectif de travail au sens gramscien (Gramsci [1971] [1975]),

- non seulement comme coordination des individus sur la ligne et dans l'atelier, s'éparpille, se segmente en dépit de TPM et autres 'japonaiseries',
- mais tend de plus en plus à ne plus exprimer la coordination entre le travail (banalisé, déclassifié, hiérarchique, incertain, ...) et le mode de vie des individus<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> en mobilisant une méthode statistique originale dite 'analyse conjointe de tableaux' (conjonction de deux méthodes, l'une relevant de l'analyse factorielle en composantes principales -ACP-, l'autre consistant dans l'introduction de la dynamique), méthode qui permet de traiter des milliers de données (fichiers ESE, DADS, ...) par bassin d'emploi et par activité.

<sup>12</sup> Cf. A. Gramsci [1971] : « des gens ... qui savent coordonner leur travail avec leur mode de vie » dans *Lettres de Prison*, p. 262

## **Une tentative de contournement de la représentation de la création des richesses assise sur la valeur travail ?**

Les pratiques des grands groupes sur la base de la mise en place d'une chaîne logistique comme entité autonome questionnent avec acuité la théorie de la valeur travail : la CL est principalement une chaîne de production de valeurs d'usage et non de 'valeurs' au sens (smithien, ricardien, marxien) de la valeur travail. La valeur travail, un concept inutile à ranger au musée de l'histoire du monde ouvrier et industriel ?

En apparence, la valeur produite par les usines est niée par les pratiques des groupes au sein de la CL. Mais c'est toujours à la recherche de 'nouveaux gisements de valeurs' qu'a été mise en route la CL : valeurs appropriées par la chaîne commerciale aux portes de l'usine.

La théorie de la valeur a pour fonction de nous fournir une représentation de la création, transmission des richesses :

- avec une origine de la création des survaleurs fondée sur l'acte de travail y compris dans sa dimension cognitive, valeur qui ne se lie pas uniquement à la dimension matérielle de la marchandise,
- avec une transmission des valeurs, transmission élargie au vecteur humain,
- avec des valeurs qui s'enracinent dans les marchandises fictives, non seulement au sens de K.Polanyi, mais aussi dans les nouvelles marchandises fictives apparentes issues des 'chaînes logistiques' des groupes multinationaux.

La théorie de la valeur en appelle alors, non pas à l'autodéclaration de la valeur dans l'échange des marchandises, mais à autre type de déclaration, celle de la société (y compris dans ses conflits) quant à la création des richesses car l'économie n'est pas autonome, mais encadrée (Polanyi [1944], Granovetter [1985]) dans la société. On ne peut se réfugier dans la seule théorie des prix (prix de marché, prix de production) car on ne disposerait alors d'aucune explication sur les fondements de la création des richesses, ce dont rêve l'idéologie libérale pour n'en faire qu'une apparente création par ... le marché.

## **Une économie productive internationale ramenée à 'des centres de coûts'**

Le but du jeu de cette nouvelle 'organisation productive' de la 'supply chain' des firmes multinationales est de faire des usines, dans l'apparence des choses, uniquement des 'centres de coûts', et dans cette logique, fondée sur le benchmarking des usines et sur la comparaison des 'coûts de conversion' d'usine à usine pour les allocations de production,

- de conduire à une baisse systématique des coûts usines (mais pas du prix de vente des biens dans la consommation finale des ménages) se traduisant par des transferts de valeur vers la CL (principal centre de profit) et localisée dans les paradis fiscaux (Suisse notamment) ;
- à des contractions importantes de l'emploi dans le jeu des restructurations et des accroissements de productivité,
- à des baisses de revenus des salariés avec une répartition salaires/profits en faveur des actionnaires.

### **2.3. ... Ou du rôle des Firmes multinationales à l'origine de la crise économique et financière**

Les changements institutionnels et organisationnels des firmes multinationales ces dernières années ont alimenté la crise économique comme crise de répartition :

- en contractant fortement les emplois,
- en développant la précarisation,
- en orientant le partage salaires/profits en faveur des actionnaires
- en localisant les centres de profit (et donc en détournant l'impôt sur les sociétés) dans les paradis fiscaux,
- mettant en cause l'Etat-Providence ici et là.

Les changements institutionnels et organisationnels des firmes multinationales ces dernières années ont alimenté la crise financière :

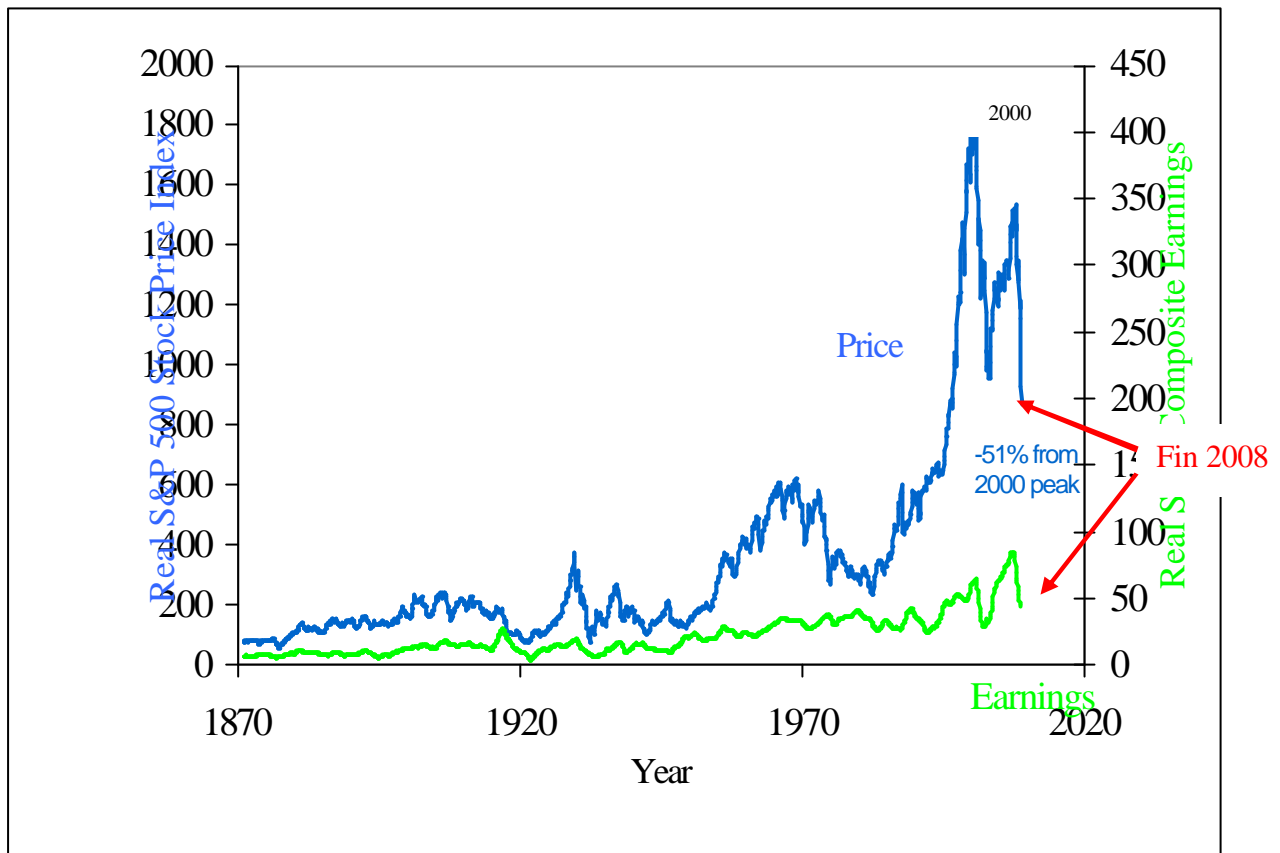
- en déconnectant actifs intangibles (vers titrisation) et actifs tangibles corporels (les usines)
- en survalorisant les actifs intangibles (marques, actions, ...) offerts à l'appétit des banques et des actionnaires
- dans une logique de 'création de valeur pour l'actionnaire', création de valeur prise en dernier ressort sur les salariés, ce qui boucle sur la crise économique.

## **3. DES DESORDRES FINANCIERS MONDIAUX ... A LA CRISE FINANCIERE ET ... A LA CRISE ECONOMIQUE**

### **3.1. De la question actionnariale et des désordres financiers mondiaux à ...**

L'évolution tendancielle comparée 1871-2008 de l'indice déflaté du cours de l'action sur les principales places boursières américaines et de l'indice déflaté des profits, selon l'étude menée par R.Shiller [2004], soulève la question de la déconnexion entre l'évolution des profits des entreprises (trend croissant toutefois) et celle du cours des actions sur les places boursières ('price earning ratio') dont le trend s'est progressivement 'envolé' à partir des années 1980 ... pour atteindre le pic de 2000 ... avec la chute de 2008. Ce trend s'inscrit dans la montée des nouvelles logiques à l'œuvre dans la troisième phase du capitalisme en raison de la nouvelle hégémonie d'un capitalisme actionnarial boursier.

Evolution de l'indice déflaté du Cours de l'action et des Profits (indice 100 en 1970) sur les places boursières des Etats-Unis ( 1870-2008) – Source : R. Shiller<sup>13</sup>



Michel Aglietta et Laurent Berrebi [2007] pointent certains nouveaux traits structurels de ce capitalisme mondial de ‘troisième phase’ avec les désordres qui l’accompagnent.

1. Une première transformation : une concurrence internationale accrue avec l’irruption des pays émergents. De débiteurs, les pays émergents (Chine, Inde, ...) sont devenus créanciers des Etats-Unis. Ce nouveau rapport de force s’appuie sur une transformation du régime de croissance où les pays émergents sont devenus exportateurs nets de marchandises. La conjonction de capacités excédentaires de production et de dépréciations importantes des taux de change fait de ces pays des compétiteurs redoutables dans le fonctionnement du capitalisme mondial.

2. Une deuxième transformation : la montée du pouvoir financier des actionnaires dans un contexte accru de concurrence internationale. Le credo d’une orientation de l’activité des entreprises vers la ‘valeur actionnariale’ (et non plus le seul profit) déstabilise les structures sociales dans les pays du ‘Centre’ en raison du transfert de tout ‘risque économique’ sur les salariés dans un contexte de concurrence internationale accrue. Les conséquences en sont ici : stagnation ou faible progression des salaires, croissance des inégalités sociales, chômage, précarité, bref un processus **déflationniste**. Le maintien d’une création de ‘valeur pour l’actionnaire’ se boucle, dans ce modèle, sur l’endettement des ménages, notamment aux Etats-Unis, avec des déséquilibres financiers cumulatifs pour l’économie mondiale. Le

<sup>13</sup> Données actualisées jusqu’à fin 2008 à partir du site de R.Shiller

ménage américain est l'emprunteur en dernier ressort d'une économie mondiale déflationniste qu'il maintient, vaille que vaille, à flot ! Mais on connaît la suite !

Et les auteurs de conclure : « *en reposant sur une orgie de consommation à crédit des ménages américains, ce mode de croissance (déflationniste) est destructeur de ressource non renouvelables à un rythme effréné. Il est même antagonique au développement durable de l'ensemble de la planète* » (p. 403).

On retrouve les mêmes inquiétudes quant aux désordres provoqués par une logique de création de valeur pour l'actionnaire dans le livre d'A.Brender et F.Pisani [2007] où les chocs déflationnistes qui en dérivent sont absorbés par l'endettement croissant des ménages dans une logique d'endettement alors que le taux d'investissement rapporté au PIB baisse de 3 points ( p.61), et les auteurs de pointer que la capacité d'endettement des ménages diminue, qu'elle a des difficultés à se reconstituer : '*la capacité de l'économie américaine à absorber des chocs déflationnistes s'est considérablement rétrécie : la vulnérabilité de l'économie mondiale à de tels chocs en est accrue d'autant*' (p.114)

Depuis, on a assisté à la crise à la crise financière, dont le point d'enclenchement fut la crise des 'subprimes' (surendettement des ménages aux Etats-Unis).

## **2.2. ... A la crise financière**

La crise déroulée à partir de celle des 'subprimes' aux Etats-Unis déroule un autre scénario que celui d'une crise 'technique' (dite de 'confiance' de banque à banque) :

- celui du 'détournement' de la monnaie de crédit bancaire – qui est celle du financement de l'activité économique (Palloix 2006) vers n'importe quel type de valorisation d'actif – la titrisation - pourvu que celui-ci offre un potentiel de valorisation et à n'importe quel risque,
- dans le contexte d'un actif dont le rendement est frappé par la baisse des revenus des ménages aux Etats-Unis.

### **Monnaie de crédit vers 'Titrisation'**

Certes, la 'titrisation' n'est pas nouvelle dans les pratiques bancaires, mais elle a connu un nouvel essor dans les 40 dernières années. Les premières opérations d'envergure de titrisation ont vu le jour aux États-Unis au début des années soixante-dix quant à la gestion de la dette des Tiers Mondes, mais cette Titrisation s'accompagnait alors de 'provisions' pour risque sur créance douteuse. A cette première vague de 'titrisation' des créances des banques a succédé une deuxième vague de titrisation liée à la privatisation des actifs (économie en transition et autres), puis une troisième vague corrélée à la déconnexion entre les actifs tangibles et les actifs intangibles (marques, actions, ....) ouvrant sur la création de valeur des actifs intangibles pour l'actionnaire.

La titrisation est une opération financière qui consiste à transformer des prêts bancaires traditionnellement illiquides (les 'créances' à l'actif des Banques) en titres aisément négociables sur des marchés, par l'intermédiaire d'une entité juridique *ad hoc*. Le plus souvent, la banque à l'origine des prêts les cède à un véhicule spécifique (*special purpose vehicle* ou SPV) qui finance cette acquisition en émettant des titres sur les marchés. Les



investisseurs qui achètent ces titres perçoivent en contrepartie les revenus (intérêts et remboursement du principal) issus des prêts.

La titrisation permet aux banques de transférer le risque de crédit sans avoir à provisionner, du moins tant que le Titre ne perd pas de sa valeur de marché. L'opérateur bancaire ou financier qui cède les crédits dont il est à l'origine peut poursuivre ses opérations avec une base en fonds propres intacte. La titrisation s'inscrit ainsi dans un large mouvement de désintermédiation et de marchandisation.

### **Crédits Subprimes**

Les crédits 'subprimes' désignent des crédits hypothécaires accordés à des 'emprunteurs à risque' par opposition aux crédits 'primes' souscrits par des emprunteurs offrant des garanties de remboursement. Les crédits 'subprimes' reposent sur l'idée d'un cercle vertueux de l'endettement où la hausse des prix des logements garantit l'endettement de l'emprunteur :

- valorisation de l'actif patrimonial 'maison'
- qui 'épargne' pour le compte de son propriétaire' (cf. MEW ci-après),
- avec un décalage croissant entre la valeur de la maison et un financement de plus en plus facile,

cercle vertueux qui s'est transformé en cercle pervers dès lors que le prix de l'immobilier a chuté.

Mortgage Equity Withdrawal (MEW) : aux Etats-Unis, lorsque la valeur du bien immobilier augmente sur le marché –les prix des actifs augmentent quand les taux d'intérêt baissent – les ménages américains peuvent accroître leur endettement à proportion de cette augmentation. Les ménages récupèrent alors la différence entre la valeur du nouvel emprunt et celle de l'ancien ; ces capitaux additionnels extraits sont appelés *cash out*. La partie de ces liquidités supplémentaires qui n'est pas destinée à financer l'achat (ou la rénovation) du logement est appelée *mortgage equity withdrawal* (MEW). Les capitaux extraits peuvent alors servir à financer des dépenses de consommation, des achats d'actifs non immobiliers, ou à rembourser d'autres crédits.

### **L'effet 'domino' et quelle explication de la crise financière ?**

L'internationalisation croissante des créances place les systèmes bancaires dans une étroite dépendance avec les autres pays, notamment avec les Etats-Unis, ce qui est appelé 'l'effet domino' avec une crise financière qui gagne de proche en proche tous les systèmes financiers des pays du Centre.

Le rapport 2008 de la BRI<sup>14</sup> pointe pêle-mêle, en relation avec la crise des 'Subprimes' :

- un taux d'intérêt directeur particulièrement bas aux Etats-Unis,
- un cours des actions survalorisés (c'est le Rapport qui l'indique !),
- un prix de l'immobilier résidentiel qui atteint des records historiques aux Etats-Unis et en Europe,

---

<sup>14</sup> Banque des règlements internationaux (BRI), *Rapport Annuel 2008*

- un endettement croissant et particulièrement élevé des ménages américains en relation avec un taux d'épargne de ceux-ci à son minima historique,

et d'en tirer l'observation suivante : « *les faits décrits supra font penser que les difficultés du marché subprime semblent avoir constitué le déclencheur, plutôt que la cause, de toutes les perturbations qui ont suivi.* » (p.9).

Derrière la crise financière, une crise économique ?

### **3.3. ... A la crise économique**

J.Sapir<sup>15</sup> pointe une crise du modèle économique américain tel qu'il sévit aux Etats-Unis depuis l'ère Reagan et qui s'est exacerbé sous l'ère Bush, modèle suivi en Europe par la Grande-Bretagne et l'Espagne.

L'énoncé du modèle 'américain' est celui

- d'un côté d'une appréciation des actifs (biens immobiliers, actions, obligations) qui se traduit et par un effet de 'richesses' sur le comportement des ménages et par une diminution du taux d'épargne des ménages<sup>16</sup> ;
- de l'autre par une baisse du revenu réel des ménages (avec un partage salaires/profits en faveur des profits) dans le contexte d'un accroissement du coût des assurances de santé (+68% de 2000 à 2007), des frais d'éducation (+46% de 2000 à 2007) et où la proportion des habitants sans couverture est passée de 13,9% à 15,6%, etc...
- avec une demande de consommation qui fut jusqu'ici le moteur de la croissance américaine mais dopée par l'endettement des ménages<sup>17</sup> jusqu'à un point de rupture insoutenable,
- le tout dans le contexte d'une montée de la 'pauvreté'.

L'endettement comparé en % du PIB dans les pays européens montre des situations différentes, avec d'un côté Grande-Bretagne et Espagne qui sont sur le modèle américain, et de l'autre France-Allemagne avec un taux d'endettement global nettement inférieur et où le plus endetté n'est pas celui que l'on croît !

---

<sup>15</sup> Jacques Sapir est Directeur d'Etudes à l'EHESS et Directeur du CEMI.

<sup>16</sup> Le taux d'épargne global en % du PIB a glissé aux Etats-Unis de 18,04% en 2000 à 13,62% en 2007 alors qu'en France il s'abaissait dans le même temps dans une moindre mesure de 21,20% à 20,42%, soit une différence dans le taux d'épargne de près de 7 points !

<sup>17</sup> Sans cet apport de l'endettement, la consommation des ménages aurait stagné et la croissance américaine revue à 1%/an

### Endettement comparé en % du PIB en 2006

	France	Allemagne	Espagne	Grande-Bretagne	Italie
Endettement des ménages	45%	68%	84%	107%	39%
Endettement des entreprises non financières	73%	57%	104%	88%	63%
Total hors dette publique	<b>118%</b>	<b>125%</b>	<b>188%</b>	<b>185%</b>	<b>102%</b>
Endettement public	63%	67%	39%	39%	106%
Endettement total	<b>181%</b>	<b>192%</b>	<b>227%</b>	<b>224%</b>	<b>208%</b>

Source : INSEE, BCE et comptes nationaux.

Et de placer le fondement de la crise des ‘subprimes’ dans un modèle économique néo-libéral caractérisé par une non régulation de la répartition salaires/profits :

*« La « folie hypothécaire » n’est une « manie », au sens des grandes spéculations historiques, qu’en apparence. Il y a de la méthode et surtout du système dans cette folie. Quand on comprime les revenus salariaux pour toujours plus de profits mais que l’on veut maintenir la demande solvable pour ne pas se casser le cou dans une crise de surproduction, l’emballement de la machine à crédit au-delà de toute borne prudentielle – au point où l’on en arrive à parler de prêt « prédateurs » - est logique.*

...

*Dans une logique de long terme, l’origine de la crise financière n’est pas à chercher dans la finance mais dans des modes de répartition, d’ouverture à la concurrence internationale, et des procédures de déréglementation – sociales, financières, industrielles - qui caractérisent un modèle particulier de capitalisme, que l’on peut caractériser par ses pathologies dans le domaine macroéconomique, institutionnel et idéologique. Le néo-libéralisme est une totalité qui fait système. » (J.Sapir, pp.10-11).*

La crise économique actuelle apparaît essentiellement une crise de répartition liée à une évolution défavorable aux salariés du partage salaires/profits, évolution défavorable portée essentiellement par le jeu des firmes multinationales pour satisfaire l’instinct de prédation des banquiers et actionnaires

## CONCLUSION

Les deux vecteurs principaux de la mondialisation sont les firmes multinationales (prenant le relais des Etats-Nations affaiblis) et les systèmes financiers internationaux (systèmes bancaires/systèmes boursiers) :

- ✓ mobilisant les différenciations des espaces nationaux (différences de rémunérations, des règles sociales, des cultures, ...) à leurs profits,
- ✓ provoquant des désordres sociaux (turbulences sur l’emploi, mise en péril de l’Etat-Providence, précarisation, tensions sur les rémunérations, dégradation des conditions de travail, ...),
- ✓ à l’origine des désordres financiers et monétaires, à l’origine de la crise économique
- ✓ accentuant les déséquilibres au plan mondial (centre, pays émergents, avec surtout les laissés pour compte du développement).

La mondialisation actuelle ne paraît pas converger vers un monde ‘global’ où un ‘curseur’ alignerait tous les éléments vers un même niveau, mais paraît au contraire alimenter les inégalités, les différenciations<sup>18</sup>.

## BIBLIOGRAPHIE

- Aglietta M. et Rebérioux A. [2004], *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Bibliothèque Albin Michel Economie, 396 pages
- Aglietta Michel & Berrebi Laurent [2007], *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Odile Jacob
- Bain Joe S. [1956], *Barriers to New Competition, their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, nouvelle édition, 1993
- Barnet Richard E. & Muller Ronald E [1974], *Global Reach – The power of multinational corporations*, New-York, Simon & Schuster
- Benetti Carlo [1974], *Valeur et répartition*, Paris, F.Maspéro – Interventions en économie politique, 158 pages.
- Benetti Carlo et Cartelier Jean [1980], *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, F.Maspéro – Interventions en économie politique, 207 pages
- Beynon Huw & Nichols Theo [2006], *The Fordism of Ford and Modern Management – Fordism and Post-fordism*, Edward Elgar Publishing, 2 volumes
- Braudel F. [1979], *Le temps du monde*, Tome 3 de *Civilisation matérielle, Economie et capitalisme – XVè-XVIIIè siècle* – Paris, A.Colin.
- Brender Anton & Pisani Florence [2007], *Les déséquilibres financiers internationaux*, Paris, Collections Repères, La Découverte
- Chamberlin Edward H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, 6ème édition, Cambridge, Mass., Harvard University Press
- Coase Ronald H. [1937, 1946, 1960], *La firme, le marché et le droit*, Paris/New-York, Diderot Editeur, Arts et Sciences, 1997, 276 pages
- Coriat Benjamin [1991], *Penser à l'envers – Travail et production dans l'entreprise japonaise*, Paris Christian Bourgois, 186 pages
- Denis Henri et Lavigne Marie [1965], *Le problème des prix en Union Soviétique*, Paris, Editions Cujas, 254 pages
- Dostaler Gilles [1978 a], *Valeur et prix – Histoire d'un débat*, Paris, F.Maspéro – Interventions en économie politique, 180 pages.
- Dostaler Gilles [1978 b], *Marx, la valeur et l'économie politique*, Paris, Anthropos, 198 pages.
- Girard Jean-Louis, Palloix Christian [2002], Evolutions des structures d'emplois des ensembles industriels dans le Bassin parisien (1984-1998), dans *Miaat-Bassin parisien, Aménager la France de 2020 – Contribution de l'Etat à de nouveaux enjeux interrégionaux – Le Bassin parisien*, Paris, la Documentation Française, pp. 183-226.
- Gramsci Antonio [1971], *Lettres de prison*, Paris, Gallimard, Collection Témoins
- Gramsci Antonio [1975], *Gramsci dans le texte*, Paris, Editions Sociales, dont notamment ‘Américanisme et fordisme’ (pp. 689-706) et ‘Note sur le travailleur collectif’ (pp. 707-708)
- Granovetter Mark [1985], Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (November), pp. 481-510.
- Kichou Lyazid, Palloix Christian. [2003], Economie institutionnaliste des groupes multinationaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle, *Economie Appliquée*, Tome LVI, n° 1, pp. 93-123.
- Krugman Paul R. [1998, 2000], *La mondialisation n'est pas coupable*, Paris, La Découverte
- Krugman Paul R. [1998], *L'économie auto-organisatrice*, De Boeck Université, Paris-Bruxelle
- Levinson Charles [1972], *Le contre-pouvoir multinational – La riposte syndicale*, Paris, Seuil, 1974
- Hymer Stephen H. [1960], *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, PhD Dissertation, Massachusetts Institute of Technology (1976)

---

<sup>18</sup> Cf. Pierre Salama [2006], *Le défi des inégalités*, Paris, La Découverte

- Ohno Taiichi [1978], *L'esprit Toyota*, Paris, Masson, 1990, 132 pages
- Marx Karl [1863-1866], *Un chapitre inédit du Capital*, Paris, Union Générale d'Éditions 10/18, 1971, 319 pages
- Michalet Charles-Albert [2007], *Mondialisation – La grande rupture*, Paris, La Découverte
- Palloix Christian [1969], *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, Paris, F.Maspéro, 203 pages
- Palloix Christian [1971], *L'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales*, Paris, F.Maspéro – Economie et socialisme, 2 volumes
- Palloix Christian [1975], *L'internationalisation du capital*, Paris, F.Maspéro – Economie et socialisme, 203 pages
- Palloix Christian [1976], Le procès de travail – Du fordisme au néo-fordisme, *La Pensée* n° 185, février, pp. 37-60
- Palloix Christian [1979], Les firmes multinationales d'origine française implantées dans le Tiers-Monde et l'économie de crédit international, dans M.Beaud-G.De Bernis-J.Masini, *La France et le Tiers-Monde*, Grenoble, PUG, pp.70-116
- Palloix Christian [1996], *Société & Economie ou Les Marchands et l'Industrie*, Paris, L'Harmattan – Logiques économiques, 240 pages
- Palloix Christian [2002], A propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes – Apports et limites, *Economie et Institutions*, n°1, 2ème semestre 2002, pp. 67-98.
- Palloix Christian [2006], Rudolf Hilferding : des avancées novatrices (monnaie de crédit, barrières à l'entrée, ...), *Cahier d'Economie Politique*, n°51, Hiver 2006, pp. 265-285.
- Palloix Christian [2006], The labour process : from Fordism to Neo-Fordism, in Huw Beynon & Theo Nichols, *The Fordism of Ford and Modern Management – Fordism and Post-fordism*, Edward Elgar Publishing, Volume 1, chapter 1
- Penrose Edith T. [1959], *The Theory of the Growth of the Firm*, 3rd ed., Oxford, Oxford University Press [1995].
- Polanyi Karl [1944], *La grande transformation – Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983, 419 pages.
- Robinson Joan (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London: Macmillan. 2ème éd, 1969 ; Traduction française, *L'Economie de la concurrence imparfaite*, Paris, Dunod, 1975
- Sapir Jacques [2008], Une décade prodigieuse – La crise financière entre temps court et temps long, *Revue de la Régulation – Capitalisme-Institutions-Pouvoirs*, n°3
- Shiller Robert [2000], *Exubérance irrationnelle*, Paris, Valor Editions
- Williamson Oliver E. [1996], *The mechanisms of governance*, New-York/Oxford, Oxford University Press, 422 pages