

MICHEL DELAPIERRE [*]

Les stratégies d'industrialisation face aux complexes industriels transnationalisés

L'ensemble constitué par les pays du tiers-monde se caractérise par une grande diversité de situations. Les niveaux de vie, les types de population, de structures sociales, les modes de gouvernement et les structures industrielles sont extrêmement variés. Les politiques et les trajectoires d'industrialisation qu'ils ont suivi dans les dernières décennies présentent également de très grandes différences. Tandis que certains pays s'efforçaient d'atteindre l'autosuffisance et se fermaient au commerce et aux investissements internationaux, d'autres ouvraient largement leurs frontières dans une tentative d'intégration étroite à la division internationale du travail. Les stratégies industrielles ont également présenté d'importantes fluctuations dans le temps, passant de la substitution aux importations, à la substitution aux exportations puis au développement autocentré.

Depuis quelques années on assiste cependant à un relatif rapprochement des politiques d'industrialisation poursuivies dans le tiers-monde. Après une période où ces pays s'orientaient, en fonction des rapports de force prévalants au sein de leur structure sociale nationale, soit vers des stratégies de type intraverti, soit vers des stratégies de type extraverti, l'époque actuelle se caractérise par l'adoption de voies cherchant à combiner à la fois l'intégration au marché mondial et la constitution de bases productives nationales cohérentes.

La diversité des structures nationales au sein du tiers-monde n'a pas varié pour autant, elle semble au contraire s'être accentuée depuis une décennie avec l'apparition des nouveaux pays industrialisés. La question se pose donc des raisons de cette convergence des logiques mises en oeuvre dans la détermination des politiques d'industrialisation de la plupart de ces pays. Ces raisons ne résident pas, à l'évidence, dans un rapprochement des conditions économiques et sociales internes. Elles sont donc plutôt à rechercher dans la mise en place de structures industrielles transnationalisées, articulées aux structures productives nationales et ayant donc un impact sur elles, mais fonctionnant selon une logique qui leur est indépendante et ne provoquant donc pas un effet identique sur chacune d'elle[1].

1. DE L'INTERNATIONALISATION AUX COMPLEXES INDUSTRIELS TRANSNATIONALISÉS

L'évolution des formes de la division internationale du travail a progressivement conduit au passage des échanges inter-nationaux au système d'interdépendances fortement articulées de l'économie mondiale. Dans le même temps, les entreprises ont développé des stratégies de croissance d'abord internationales puis multinationales. Le résultat actuel de ces mutations est la mise en place au sein du système de l'économie mondiale de complexes industriels transnationalisés.

1.1. De l'économie internationale à l'économie mondiale :

Les premières descriptions de la division internationale du travail mettaient l'accent sur une répartition des branches industrielles entre les nations. La spécialisation s'effectuait par industries et par pays sur la base des caractéristiques des fonctions de production des branches et des dotations de facteurs des nations. La structure productive nationale déterminait la place de chaque pays dans les échanges internationaux. Dans cette optique les pays du Nord se spécialisaient dans la production de produits manufactures, tandis que les pays du Sud fournissaient principalement des matières premières.

Avec le développement d'une capacité industrielle dans un certain nombre de pays en développement, les années 70 virent l'émergence de l'idée d'une nouvelle division internationale du travail. Selon ses propagandistes cette NDIT devait conduire à un transfert des activités manufacturières vers le Sud, le Nord se réservant les domaines les plus intensifs en connaissance, c'est-à-dire recourant au travail le plus qualifié. La problématique restait fondée sur le même principe de la comparaison des dotations locales de facteurs, en d'autres termes, des caractéristiques des structures productives nationales. Les relations internationales étaient conçues comme régies par les échanges entre systèmes productifs nationaux, la spécialisation demeurait définie par la répartition des branches industrielles.

Les années 80 sont venues remettre en cause un tel schéma. La crise, au lieu de provoquer une accélération des phénomènes de délocalisation des activités manufacturières vers les pays en développement, s'est traduite par une interpénétration croissante des systèmes productifs des pays industriels[2]. L'exacerbation de la concurrence et la modification des normes de production et de consommation ont conduit à l'intensification des flux croisés d'investissements directs entre les pays développés. La division internationale du travail est apparue comme une répartition des activités à l'intérieur des branches industrielles. Sa base ne pouvait donc principalement reposer sur les dotations spécifiques des systèmes productifs nationaux. L'économie inter-nationale cédait alors le pas au système de l'économie mondiale, totalité en cours de constitution où la spécialisation n'est plus déterminée ex-ante mais ex-post[3]. Cette nouvelle approche fait intervenir, aux côtés des Etats, des agents majeurs de l'internationalisation : les firmes multinationales.

1.2. Des entreprises internationales aux multinationales :

Les stratégies et les structures des firmes, face à l'internationalisation, ont suivi une évolution parallèle qui rend compte à la fois de leur adaptation permanente à l'environnement et de leur contribution à sa structuration.

Les premières formes de l'internationalisation des entreprises s'effectuent par l'exportation. Les firmes nationales, s'appuyant sur la base de leur économie d'origine, structure productive et marché domestique, partent à l'extérieur à la recherche de débouchés. Quelques entreprises, parmi les premières à s'implanter industriellement à l'étranger, vont principalement y exploiter des sources de matières premières dans le ligné de la division internationale du travail traditionnelle où l'échange entre nations prédomine.

Les entreprises multinationales apparaissent véritablement avec la délocalisation des activités productives des firmes en dehors de leur économie d'origine. Initialement le marché local constitue le facteur dominant de multinationalisation. Il s'agit de surmonter les barrières protectionnistes élevées par les Etats d'implantation autour de leur espace économique national. Il s'agit également, pour les firmes exportatrices, de prévenir l'apparition de concurrents locaux. Dans chaque cas les déterminants de la stratégie de multinationalisation appartiennent au décalage, aux disparités, existant entre les systèmes productifs d'origine et d'accueil des entreprises qui la mettent en oeuvre. Les structures des firmes multinationales font appel aux filiales relais, modèles réduits des maisons-mères sur les marchés d'implantation, et leur stratégie constitue plutôt une poursuite des exportations par d'autres moyens[4]. La multinationalisation induit une dérive progressive des secteurs industriels des zones les plus industrialisées vers les moins développées. La division internationale du travail garde son caractère de répartition des branches entre économies nationales.

Le passage à la filiale de type atelier, intégrée dans le cadre d'une division internationale du travail au sein de l'espace de la firme multinationale, marque du côté de l'entreprise l'émergence du système de l'économie mondiale. La spécialisation s'effectue à l'intérieur des branches, elle est organisée par les firmes et n'est plus le résultat des échanges entre Etats-nations. La décomposition des processus de production à l'échelle internationale marque la mise en place de branches industrielles mondiales[5]. Pour les auteurs qui privilégient l'approche de l'internationalisation par le biais des entreprises en la réduisant à une stratégie d'internationalisation des activités, les firmes se multinationalisent pour conserver leurs avantages propres qui sont ainsi dissociés des spécificités de leur économie d'origine[6]. Dans cette optique l'économie mondiale devient alors un vaste système indifférencié, espace quasi homogène de déploiement d'oligopoles mondiaux.

1.3. Les complexes industriels transnationalisés :

Le passage des relations inter-nationales à un système d'industries mondiales c'est schématiquement accompagné d'un balancement

d'une approche en termes d'espaces productifs nationaux soumis aux politiques industrielles des Etats à une approche en termes de branches mondiales organisées par les entreprises multinationales. En corollaire, les stratégies des agents ont été étroitement circonscrites à leurs espaces d'apparition et, partent, de définition, les Etats sur leurs territoires nationaux, les multinationales dans leurs branches mondiales. Les conflits entre Etats et entreprises multinationales devenaient alors l'effet d'une confrontation d'entités intervenant sur des domaines différents mais disposant d'espaces de recouvrement, les lieux d'implantation des firmes multinationales.

A l'encontre de cette dissociation des espaces de déploiement des agents on constate l'importance croissante des politiques internationales des Etats, développement des crédits internationaux, soutien aux investissements à l'étranger, aux exportations. Dans le même temps les entreprises multinationales insistent sur leurs comportements de bon citoyen à l'égard de chacun de leurs pays d'implantation. Les Etats ont une politique mondiale et les firmes des stratégies nationales. Il convient donc de penser simultanément l'organisation des structures productives nationales et la formation d'industries mondiales dans un système de l'économie mondiale où interviennent à la fois des agents Etats et firmes.

Les activités industrielles s'effectuent à partir de bases physiques de localisation. Elles sont implantées sur des territoires dépendant de l'autorité souveraine d'un Etat-nation. Chaque pôle d'activité est alors en relation avec d'autres au sein de l'industrie considérée, d'une part, d'une formation économique et sociale, d'autre part. Cette double articulation s'est transformée au cours du temps avec l'internationalisation des branches, ainsi qu'en témoigne le développement d'industries successivement apparues comme le textile, l'automobile et l'informatique.

L'industrie textile, la plus ancienne, s'est constituée sur une base nationale dans le cadre de la division internationale du travail traditionnelle sous domination de la production, tant de machines, que de produits textiles, du Royaume-Uni. Dans la seconde moitié du 19ème siècle, les autres pays européens et les USA parviennent à reconquérir leur marché domestique. L'irruption du Japon, comme pays exportateur, dans les années 10 et 20, provoque l'élévation de fortes barrières protectionnistes. Pendant toute cette période la logique dominante de fonctionnement de l'industrie demeure nationale.

Peu après, dans le cadre des premières politiques d'industrialisation par substitution aux importations, les pays en voie de développement mettent en place des industries textiles locales pour valoriser leurs matières premières locales et servir le marché domestique en biens de consommation de masse.

A partir des années 60 et 70 on assiste à un transfert important des activités de filature et de tissage vers les nouveaux pays industrialisés d'Asie, en application de politiques d'industrialisation fondées sur la substitution des exportations. Industrie fortement utilisatrice de main

d'oeuvre faiblement qualifiée, le textile se délocalise vers les pays en développement qui n'apparaissent plus comme simples fournisseurs de matières premières.

L'exacerbation de la crise dans les pays industrialisés, la hausse du niveau de vie, ont profondément transformé aujourd'hui les formes de la concurrence au sein de l'industrie textile. La concurrence s'exerce sur un marché en faible croissance, la segmentation accrue des marchés et l'évolution rapide de la mode ont accompagné la mise en place de technologies hautement sophistiquées fortement capitalistiques. Les capacités de production se redistribuent à l'échelle mondiale sur la base de stratégies de modernisation et de sous-traitance soit interne, modèle italien, soit externe, modèle allemand^[7]. Le textile et l'habillement sont ainsi passés par trois phases d'organisation successives. Dans la première, la production et la consommation se faisaient principalement sur une base nationale avec des spécificités locales dans les modes vestimentaires. La seconde s'est caractérisée par une tendance très forte à l'internationalisation, la production se délocalise vers les NPI d'Asie, avec une forte homogénéisation des normes de production et de consommation, c'est l'ère du triomphe universel du jean's. La période actuelle est marquée par un très net retour de la production vers les pays consommateurs, avec une forte segmentation des marchés, une mode très diversifiée, mais des normes de production qui s'imposent cependant à l'échelle mondiale, les spécificités nationales se combinent avec la mondialisation de l'industrie.

L'automobile apparaît plus tardivement que le textile, bien de consommation durable, fabriquée en grande série, selon une division des tâches rigoureuse, elle est typique de la phase d'accumulation intensive au sens des théories de la régulation. Très rapidement, en deux vagues successives l'industrie automobile se multinationalise^[8]. Dès les premières années du siècle les constructeurs nord-américains s'implantent au Canada, puis en Europe et ensuite en Amérique Latine. Les producteurs européens suivent rapidement afin de faire face aux barrières douanières. Après la pause forcée de la crise de 1929 et de la guerre, le mouvement reprend avec vigueur dans les années 50. Ces opérations concernent principalement des unités de montage. Pendant toute cette période les créations de filiales visent avant tout le marché local. Les modèles proposés en Europe par les firmes américaines correspondent aux spécificités locales de la demande et des modes de consommation, ils sont adaptés aux marchés nationaux.

Avec les effets du renchérissement du prix du pétrole et de la percée des exportations japonaises le produit automobile a connu, à partir des années 70 une forte tendance à l'homogénéisation. Les mêmes modèles sont apparus sur la plupart des marchés mondiaux. La possibilité de segmenter le processus de fabrication et la recherche d'économies d'échelle de plus en plus importantes ont alors conduit à penser que l'on verrait prochainement l'apparition d'un standard mondial, la "world car" stade ultime de la mondialisation de l'industrie. Contrairement à cette prévision on constate aujourd'hui la mise en

place de complexes intégrés recentrés sur une base régionale de marché et de production fonctionnant selon un système d'intégration-compensation. Ici encore la flexibilité de l'appareil productif, dont les normes sont mondialisées, permet une segmentation des caractéristiques de l'offre selon des spécificités nationales ou régionales. Le national et le mondial restent étroitement interconnectés.

L'informatique est la dernière venue des trois industries. Elle caractérise de manière idéale la période actuelle par la rapidité de ses évolutions technologiques, sa contribution au renouvellement des modes de production et de consommation et son fort contenu en connaissances. Née véritablement au lendemain de la dernière guerre mondiale elle est d'emblée contrôlée par des entreprises multinationales, au premier rang desquelles IBM[9].

La multinationalisation de l'informatique s'est placée d'emblée sous le signe de la filiale atelier avec une standardisation mondiale des produits et une spécialisation internationale des unités de fabrication au sein des espaces contrôlés par les firmes multinationales. On constate cependant que les spécificités nationales sont restées très vives au sein de l'industrie informatique, mais à des niveaux différents. Ici encore l'internationalisation n'a pas provoqué la disparition des Etats-nations. En premier lieu l'importance stratégique, au sens militaire et économique, de l'informatique ont amené les gouvernements nationaux de la plupart des pays à mettre en place des programmes considérables d'aide à la recherche et au développement et de soutien aux constructeurs domestiques. Ils s'efforcent également de promouvoir la pénétration des marchés étrangers par leurs industriels. La partie de bras de fer actuellement engagée entre les Etats-Unis et le Brésil pour obliger ce dernier à abandonner sa politique de réservation de son marché domestique à des constructeurs nationaux en donne un exemple particulièrement illustratif.

La stratégie des firmes multinationales, en second lieu, reste encore profondément marquée par les caractéristiques de leur économie d'origine[10]. Les firmes américaines se sont internationalisées pour exploiter sur place les produits et les technologies dont elles disposent sur le marché américain. Les entreprises japonaises sont appuyées sur des types de produits et des modes de fabrication spécifiques de leur pays de départ et ont essaimé au travers des flux d'exportation. La pénétration des marchés mondiaux exige aujourd'hui une implantation locale d'unités de production.

En définitive il apparaît que les Etats-nations résistent à la dilution de leurs systèmes productifs dans un vaste ensemble mondialisé et indifférencié. Cette lutte n'est pas seulement d'ordre politique afin de maintenir les souverainetés nationales. Elle correspond à la réalité de fonctionnement des structures sociales et des modes de régulation sur une base nationale[11]. La cohérence des structures productives nationales est, le garant de la capacité des agents industriels qui en sont issus de déterminer les normes de production, de produits et les formes de la concurrence qui fondent leur capacité compétitive. La

capacité d'intervenir sur le marché mondial est encore largement déterminée par l'intégration à une base nationale solide. Inversement, les implantations locales des firmes multinationales doivent trouver sur place soit un marché pour leurs productions, soit un environnement de fabrication qui les assure d'un approvisionnement approprié en main-d'oeuvre qualifiée, matières premières et produits semi-finis.

La notion de complexe industriel transnationalisé s'efforce de rendre compte de cette double appartenance des activités industrielles à une branche mondiale et à une structure productive nationale. Tout pôle d'activité, filiale d'une entreprise multinationale ou entreprise nationale est soumis simultanément aux contraintes de fonctionnement de sa branche industrielle, aujourd'hui définies à l'échelle mondiale, et aux caractéristiques propres d'opération de son économie locale d'implantation. Les rationalités de ces deux ensembles sont indépendantes. Le textile, l'automobile ou l'informatique constituent aujourd'hui des industries mondiales au sens où les mêmes technologies, les mêmes méthodes de production, les mêmes types de produits sont utilisés ou proposés dans tous les pays du monde, de la même manière les formes de la concurrence, faisant appel à l'innovation, à la segmentation des marchés, à la réduction des cycles de vie des produits, se sont homogénéisées. Dans le même temps chacune de ces activités doit s'intégrer à des modes de régulations nationales distincts et chacun de ces produits trouver un débouché dans des environnements d'utilisation particuliers.

Les complexes industriels transnationalisés apparaissent ainsi comme des systèmes architecturés de pôles d'activité implantés dans des structures productives nationales. Ils sont architecturés dans la mesure où ils sont articulés centre eux et présentent donc une cohérence d'ensemble. En cela ils se distinguent du simple jeu des relations de complémentarité par l'échange qui caractérisait la division internationale du travail traditionnelle. L'architecturation des complexes industriels transnationalisés traduit également une hiérarchisation des pôles qui les constituent en pôles dominants, appartenant aux pays industrialisés eux mêmes hiérarchisés, et en pôles dominés des pays en développement. C'est cette hiérarchisation, produit de l'efficacité des structures productives d'origine des agents firmes sur leur compétitivité au sein des complexes, qui constitue un des enjeux majeurs des politiques d'industrialisation du tiers-monde.

2. LES POLITIQUES D'INDUSTRIALISATION FACE AUX COMPLEXES INDUSTRIELS TRANSNATIONALISES

L'existence simultanée de deux ordres de rationalité au sein du système de l'économie mondiale place aujourd'hui les agents qui interviennent en son sein face au défi de concilier les deux. L'articulation entre les deux sous-systèmes s'est progressivement intensifiée au cours du temps, alors qu'avant le tournant des années 80 il était relativement possible de mener des stratégies qui excluaient l'une des deux logiques, la période actuelle impose la recherche, de politiques de compromis.

2.1. Les politiques d'exclusion :

Les politiques d'exclusion reviennent à fonder les politiques d'industrialisation sur une seule des deux logiques de fonctionnement, excluant de ce fait la seconde. On peut ainsi distinguer les politiques fondées sur le renforcement de la cohérence de la structure productive nationale et celles qui s'appuient sur l'intégration au marché mondial. Alors que certains pays ont maintenu dans les années 50 à 70 une orientation unique, l'Inde en faveur de la cohérence interne, la Côte d'Ivoire en faveur de la cohérence avec l'extérieur, d'autres, comme l'Argentine, ont présenté un balancement continu entre les deux positions.

2.1.1. L'Inde ou l'exclusion des complexes industriels transnationalisés :

Dès son indépendance l'Inde met en place une politique d'industrialisation de type autocentré fondée sur la mise en place d'une structure productive nationale autosuffisante. Cette politique s'appuie sur le maintien du consensus social. C'est lui qui donne sa cohérence à l'ensemble de la politique des pouvoirs publics indiens jusqu'à l'époque actuelle.

Les principaux intérêts en présence se composent d'une masse considérable de travailleurs agricoles qui constituent la majeure partie de la population du pays, d'un petit nombre de riches propriétaires terriens, d'une catégorie d'artisans pauvres liés à la population rurale, d'une bourgeoisie industrielle puissante à la tête de grands groupes, d'une classe ouvrière peu nombreuse mais relativement organisée et enfin d'une bourgeoisie libérale.

Le système politique et social mis en place en Inde s'efforce de concilier les intérêts de chacune de ces catégories et de maintenir l'équilibre qui les lie. "L'industrialisation est régie par une planification qui donne à l'industrie lourde, sous contrôle public, le rôle moteur. Les biens d'équipement et les produits intermédiaires seront ainsi fournis à faible coût aux industries de biens de consommation, réservées au secteur privé. A l'intérieur de ce dernier l'évolution des capacités de production est soumise à l'octroi de licences par les pouvoirs publics et certaines activités strictement réservées aux petites et moyennes entreprises, le plus souvent des artisans. Le marché intérieur est entièrement isolé de la concurrence étrangère. Les prix des biens de première nécessité sont contrôlés et les propriétaires terriens échappent presque totalement à l'impôt. La bourgeoisie libérale trouve des emplois dans une administration bureaucratique omniprésente.

Le système est ainsi constitué en complète exclusion par rapport à l'extérieur. Les premiers planificateurs indiens considéraient que les produits locaux d'exportation traditionnels, thé, coton ou jute, se heurteraient à une forte élasticité de la demande au plan international. En 1958 les exportations ne représentaient que 4,3 % du PNB et les importations 5,8 %. Les importations sont alors strictement contingées, les investissements étrangers limités et les importations

de technologies interdites dans les domaines où elles pourraient défavoriser les petites et moyennes entreprises.

Le Parti du Congrès qui gouverne l'Inde depuis son indépendance s'efforce ainsi de maintenir un système industriel et social qui assure l'équilibre acquis entre les divers intérêts en présence[12]. Il s'établit une forme de rationalité de fonctionnement du système productif national spécifique à l'Inde. La répartition des parts de marché entre les firmes échappe aux règles de la concurrence et se règle par la négociation avec les administrations publiques pour l'obtention de licences de production. La sanction du marché est bloquée par la reprise par l'Etat des entreprises en difficulté. Le plein emploi des couches de la bourgeoisie libérale est assuré par le bourgeoinement des services publics et du secteur nationalisé. L'ensemble régi par sa cohérence propre ne peut se maintenir en marche que parce qu'il est complètement coupé de l'influence des modes de fonctionnement des marchés mondiaux. Les seules marges de flexibilité sont l'appel croissant à l'intervention de l'Etat qui assure une part croissante de la formation brute de capital fixe et de l'extérieur par un recours très important, dans les premières années de l'indépendance à l'aide alimentaire et financière internationale. L'aide ici se substitue à l'échange et donc à la division internationale du travail.

2.1.2. La Côte d'Ivoire ou l'exclusion de la structure productive nationale :

La politique de la Côte d'Ivoire suit l'orientation inverse en privilégiant l'intégration du pays à la division internationale du travail. Dès avant l'indépendance une classe autochtone de planteurs s'est constituée qui s'est engagée dans la production de sucre et de cacao pour l'exportation[13]. La politique suivie à partir de l'indépendance vise à faire de chaque Ivoirien un planteur, aidé par un afflux de main-d'oeuvre agricole bon marché en provenance des pays limitrophes. L'activité commerciale et industrielle est abandonnée aux investissements étrangers, principalement français dont l'implantation est largement facilitée. En 1971 plus des trois quarts des actifs industriels ivoiriens sont constitués de capitaux étrangers[14]. Le bouclage de l'économie nationale se fait entièrement avec l'extérieur. Les productions agricoles sont totalement tournées vers l'exportation, au détriment de l'industrie vivrière. Les produits de consommation et les produits manufacturés sont importés avant d'être produits ou montés sur place par des filiales de groupes étrangers. L'équilibre primordial de l'économie ivoirienne est établi par l'équivalence des importations et des exportations. Si le cours mondial des matières premières se détériore ou si les bénéfices réalisés dans l'industrie sont réexportés c'est l'emploi et la consommation locale qui s'adaptent à un niveau réduit des importations.

L'opposition entre la logique de la politique indienne et celle de la Côte d'Ivoire apparaît à l'analyse du rôle assigné au contrôle des importations instauré par ces deux pays. Le contingentement appliqué par les pouvoirs publics indiens vise à protéger les producteurs nationaux domestiques de la concurrence des produits étrangers. Pour

la Côte d'Ivoire la mise en place de fortes barrières tarifaires a pour objet d'inciter les fournisseurs étrangers à implanter directement sur place des unités de fabrication ou de montage et de leur garantir une rentabilité minimale en l'absence de volumes de production de taille optimale, compte tenu de l'exiguïté du marché local.

2.1.3. L'Argentine ou le balancement :

La structure sociale de l'Argentine au moment de l'arrivée de Peron au pouvoir est beaucoup plus complexe que celle de l'Inde ou de la Côte d'Ivoire à la même période. Une puissante oligarchie latifondiaire vit de cultures d'exportation, viande et blé. Face à elle une importante population urbaine, petite bourgeoisie industrielle, ouvriers et personnels salariés s'est constituée à la suite d'une forte immigration. La crise, en provoquant un mouvement d'industrialisation par substitution aux importations à la suite de l'effondrement des prix et du volume des exportations ainsi qu'une réduction des investissements directs étrangers, vient rompre l'harmonisation des intérêts entre les propriétaires terriens exportateurs et les catégories sociales liées au développement de l'industrie intérieure, petite bourgeoisie et salariés[15].

Peron, dès son arrivée, s'appuie sur les classes urbaines de la petite bourgeoisie et des salariés. Il peut réorienter la production agricole, composée de viande et de blé, biens salariaux, vers les besoins du marché domestique. Les ressources d'exportation sont consacrées à l'accumulation dans le secteur industriel. La surévaluation du Peso permet l'importation des biens d'équipement nécessaires à la poursuite de l'industrialisation par substitution des exportations. La politique poursuivie s'efforce donc de bâtir une structure productive interne cohérente, bouclant sur elle-même. Elle va cependant se heurter rapidement à des contradictions d'ordre principalement interne.

Les latifundistes, tout d'abord, confrontés à un contrôle des prix et au monopole public du commerce extérieur préfèrent laisser leurs exploitations en friche plutôt que de perdre les profits de leurs activités agricoles. La base d'accumulation se réduit et la demande intérieure vient amputer le volume du surplus exportable, indispensable aux achats de biens d'équipement étrangers. L'industrialisation par substitution aux exportations, d'autre part, part de la liste des biens antérieurement importés et non pas de besoins définis par la mise en place d'une structure intégrée de la production. La norme de production et de consommation reste dictée par l'ancienne forme d'articulation au marché mondial, dominé par les pays industrialisés. Dès 1952 le gouvernement Peron recherche une alliance entre la bourgeoisie industrielle et l'oligarchie terrienne. Il s'ensuit un contrôle sévère de la croissance des salaires, une régression de la distribution des revenus et une diminution de la demande interne qui débouchent sur l'instabilité politique. Une loi de promotion industrielle redonne la primauté aux grandes entreprises poussées à s'engager dans la production de biens de consommation durables. Une deuxième phase de la politique de substitution aux importations est lancée, elle concerne la production de biens d'équipement. Les technologies mises en oeuvre présentent un

caractère plus capitalistique et ne favorisent pas la croissance de l'emploi. Dans le même temps la porte est de nouveau ouverte aux investissements étrangers, apporteurs de capitaux et de technologies et de nombreux emprunts extérieurs sont lancés.

En 1955 Peron est renversé par la Révolution Libertadore qui marque le triomphe de la grande bourgeoisie industrielle. A partir de ce moment le pays est soumis à une profonde instabilité politique qui voit alterner les catégories au pouvoir. Chacune opère un basculement de la politique nationale d'industrialisation en faveur de la logique de fonctionnement qui lui est le plus favorable.

Pendant les époques des gouvernements de Frondizi et d'Ilia, l'accent sera mis sur la cohérence interne avec un strict contrôle du commerce extérieur et une politique de croissance du marché et de la demande interne, en faveur des petits entrepreneurs et des salariés.

Les périodes de la Révolution libertadore, où surtout les militaires sont au pouvoir, voient le renforcement de l'alliance entre l'oligarchie latifundiaire et la grande bourgeoisie industrielle tournées vers l'extérieur. Elles conduisent à un accroissement de la concentration industrielle et à son alignement sur les structures des complexes industriels transnationalisés.

La stratégie d'industrialisation par substitution aux importations lancée aussi bien par l'Argentine, par la Côte d'Ivoire ou par l'Inde ne présente au regard de la rationalité poursuivie, que des similitudes formelles. Pour l'Inde la substitution aux importations signifie la volonté de bâtir une structure productive cohérente tirée par l'industrie lourde et ses effets d'entraînement internes, capable en tant que telle de se substituer au système d'offre étranger antérieur. Dans le cas de la Côte d'Ivoire il vise à imposer l'implantation directe de producteurs étrangers, multinationaux, sur son territoire afin de réduire le montant des importations. L'Argentine, enfin, reproduit le système mis en place par les flux commerciaux étrangers et substitue des producteurs nationaux aux vendeurs externes, l'effet structurant de cette substitution n'est pas pris en compte, il est considéré comme implicite.

2.2. A la recherche de politiques de compromis :

Les politiques d'exclusion menées dans les années 50 et 60 ont rencontré une certaine efficacité. On a ainsi pu parler du miracle ivoirien, l'Inde a connu un réel développement de son industrie et l'Argentine a vu la naissance d'un véritable tissu industriel. Elles ont néanmoins débouché sur des impasses dans la mesure où elles ne sont pas parvenues à mettre en place des structures nationales cohérentes et surtout capables de s'adapter face aux transformations de l'environnement international marquées par la formation des complexes industriels transnationalisés.

2.2.1. Les blocages de l'industrialisation :

Dans chacun des trois pays considérés les blocages de l'industrialisation se sont manifestés par l'incapacité de parvenir à l'instauration d'une structure industrielle coordonnée et capable d'évolution. Elles ont abouti à des situations figées impuissantes à se reproduire sur une base élargie. Des issues ont alors été recherchées au travers d'ouvertures sur des espaces où jouent d'autres logiques.

En Inde la croissance de l'industrie s'est heurtée aux obstacles mis à l'évolution de la structure sociale. Chacune des catégories, paysans, industriels, petits entrepreneurs et artisans, ouvriers, fonctionnaires devant conserver tous ses avantages, le système ne pouvait se développer qu'à structure invariante. Toute transformation mettait en cause la position de l'une ou l'autre. Pour ne prendre qu'un seul exemple, l'introduction des formes de la concurrence et donc de la sanction du marché dans l'industrie mettrait en danger le secteur des petites et moyennes entreprises et ferait perdre de son pouvoir à la bureaucratie dispensatrice de licences de production. Le gouvernement pouvait difficilement trouver une catégorie sur laquelle s'appuyer pour renverser le statu quo existant.

Pour la Côte d'Ivoire, le manque d'intégration de la structure productive interne la privait également des capacités d'adaptation nécessaires. Si l'on considère le commerce extérieur ivoirien au regard des logiques qui le sous-tendaient, on constate une complète dissociation des déterminants des importations et des exportations. En effet, l'évolution des exportations était fonction des cours mondiaux des matières premières et de la demande étrangère. La Côte d'Ivoire n'a aucun moyen d'action sur ces données. Les importations, pour leur part, étaient conditionnées par les besoins, non pas du secteur exportateur, mais du marché intérieur ivoirien mal intégré industriellement. Résultats de deux rationalités distinctes les exportations et les importations ivoiriennes ne pouvaient s'équilibrer que par hasard, et en cas de choc, la structure nationale, faute de cohérence interne, ne disposait en aucune manière des capacités d'adaptation nécessaires. La succession de crises de la balance des paiements a alors conduit à l'adoption de plans d'ajustement structurel sous intervention du FMI. L'abandon des digues tarifaires a alors immédiatement provoqué la disparition de pans entiers de l'industrie.

L'Argentine a également manqué l'établissement d'une véritable structure industrielle propre. L'ouverture sans discrimination aux investissements étrangers a bien conduit à l'implantation sur son territoire d'unités de production et de montage, filiales de firmes multinationales. Ces dernières visaient avant tout le marché intérieur mais reproduisaient la structure des complexes transnationalisés par le jeu des investissements des principaux groupes industriels et de leurs réseaux de sous-traitants internationaux. Le taux d'intégration locale de ces productions correspondait non pas tant à une intensification des relations industrielles au sein de la structure productive de l'Argentine qu'à la projection sur son sol de celle des différents complexes industriels transnationalisés. En l'absence d'un réel tissu interne, la politique libérale instaurée par les militaires ne pouvait provoquer

qu'une très rapide désindustrialisation. En effet la logique des complexes a immédiatement fonctionné seule. L'Argentine ne présentait pas, dans la zone géographique, de fortes perspectives ni en tant que marché ni en tant que base de production. Les investissements se trouvaient pour une large part sous contrôle étranger, ils ont très rapidement quitté un territoire qui ne présentait aucun intérêt pour eux en termes de lieu d'implantation d'unités de production.

Par ailleurs les difficultés dues à l'état des structures productives internes de ces pays ont été aggravées par les conséquences des transformations de l'environnement international. Le renforcement de la structure des complexes industriels transnationalisés est venu très fortement ébranler des systèmes productifs nationaux faiblement intégrés ou trop peu flexibles.

Pendant toute la période des années 50 à la fin des années 70, les entreprises multinationales ont le plus souvent adopté elles aussi des stratégies de type exclusif. Ainsi que nous l'avons vu dans les industries que nous avons prises en exemple, dans un premier temps les firmes ont principalement implanté des filiales relais. Ces dernières recherchaient une intégration très poussée à leur économie d'accueil. Les territoires de production et de commercialisation se recouvraient largement. Un certain nombre d'adaptations des produits aux spécificités locales étaient effectuées. La rationalité nationale prédominait. Dans le même temps les politiques d'industrialisation des pays d'implantation, par la promotion des activités de substitution aux importations s'accordaient avec les principes du comportement des firmes dont on a pu dire qu'elles poursuivaient des stratégies de poursuite des exportations par d'autres moyens[16].

Dans un deuxième temps les firmes multinationales sont passées à une stratégie de type plus intégré et ont recherché des lieux de fabrication offrant des avantages en termes de coût de production. L'espace du marché et celui de la production ont alors été disjoints dans le cadre d'une logique excluant la prise en compte de la cohérence des systèmes nationaux. La période correspond également aux politiques de substitution aux exportations alors mises en place par certains pays qui a culminé avec la prolifération des zones franches. Ces dernières sont une parfaite illustration des politiques d'exclusion portées à leur niveau extrême. Elles reviennent à séparer une partie de l'espace national de la structure productive interne et en quelque sorte à créer une zone déterritorialisée, entièrement intégrée à un espace mondial. Ce besoin de dissociation d'avec l'économie domestique montre, à l'évidence, la persistance des deux sous-systèmes au sein du système de l'économie mondiale.

A l'heure actuelle les stratégies d'exclusion ont perdu une grande part de leur efficacité. Les firmes comme les Etats s'efforcent de prendre en compte les deux logiques dans leurs stratégies et leurs politiques. Pour les firmes, nous l'avons vu, elles cherchent à concilier production à moindre coût et contrôle des principaux marchés[17]. Le résultat en est une profonde transformation, à l'échelle mondiale, des normes de production et de consommation ainsi que des formes de la

concurrence. Les Etats, pour leur part également, s'efforcent d'adopter des politiques conciliant les deux rationalités fondamentales celle des complexes industriels transnationalisés et celle des structures productives nationales.

2.2.2. Du compromis à l'oscillation paradoxale :

L'irruption incontournable des deux ordres de rationalité au sein du système de l'économie mondiale oblige l'ensemble des Etats à les prendre simultanément en compte dans la définition de leurs politiques d'industrialisation.

Depuis plusieurs années l'Inde s'est ainsi engagée dans un processus d'ouverture sur l'extérieur. De son côté, la Côte d'Ivoire a mis en place une succession de programmes d'ajustement intérieur. L'Argentine, enfin, depuis l'arrivée du gouvernement Alfonsín accorde une place significative à l'industrie comme vecteur de modernisation technologique et d'insertion plus progressive du pays à la division internationale du travail.

Les complexes industriels transnationalisés déterminent des normes qui doivent s'imposer aux industries nationales. C'est ainsi que dans chacun de ces pays, l'ouverture des frontières a pour objectif de pousser les entrepreneurs locaux à renforcer leur compétitivité afin d'améliorer tout à la fois l'efficacité interne des industries nationales et leur capacité d'intervention sur le marché mondial. La difficulté majeure réside bien là dans le croisement entre la détermination internationale des normes de fabrication et de produits et l'établissement des facteurs de compétitivité sur la base des potentiels productifs nationaux.

Les pays en développement se trouvent dans une situation difficile à cet égard dans la mesure où la capacité de définition des normes des complexes industriels transnationaux leur échappe, souvent ils perdent la possibilité de déterminer de manière autonome les formes de cohérence de leur structure productive nationale. Une politique de compromis est alors difficilement concevable. Ils sont amenés à passer successivement, au gré de la rencontre des "contraintes externes" et des "contraintes internes" de politiques excluant tantôt la logique des complexes, tantôt celle des systèmes productifs nationaux selon un phénomène d'oscillations paradoxales, au sens où aucun équilibre stable ne peut être atteint entre les deux voies **[18]**.

La formation des complexes industriels transnationalisés ne constitue pas un défi seulement pour les pays en développement. Les pays du Nord sont également concernés par cette évolution. Les pays les plus puissants comme les Etats-Unis et le Japon peuvent espérer imposer leur logique propre d'organisation et de fonctionnement à l'échelle mondiale et concilier ainsi la rationalité de leurs systèmes productifs nationaux avec celle des complexes. La concurrence que se livrent actuellement les industries de ces deux pays a cette issue comme enjeu. L'émergence de la notion de filière et la conception d'une politique industrielle en termes de reconquête du marché national en France correspond également à ce type d'approche. Elles insistent en

effet sur les déterminants structurels de la compétitivité mondiale des industries nationales, sans par conséquent nier la nécessité d'être présent au sein des marchés mondiaux, mais liant au contraire la survie des activités industrielles domestiques à leur capacité d'occuper le terrain mondial. Les pays européens, pour ce qui les concerne, sont malheureusement souvent contraints à des politiques paradoxales.

Pour les pays d'Europe, comme pour ceux du Tiers-Monde, la taille même de leur espace économique national semble les priver de la capacité minimale d'action sur les complexes industriels transnationalisés. La constitution d'espaces régionaux multinationaux devient une nécessité pour les pays qui veulent conserver une possibilité de peser sur la définition des normes de fonctionnement et d'organisation du système de l'économie mondiale. C'est à ce prix que pourra se perpétuer la diversité des spécificités culturelles qui font la richesse du monde.

Notes

[*] LAREA/CEREM Chargé de Recherche -CNRS-

[1] Cette contribution est fondée sur une recherche collective réalisée par le LAREA/CEREM dans le cadre d'une ATP du CNRS intitulée : *Les politiques d'industrialisation du tiers-monde face aux complexes industriels transnationalisés*. Miméo, Paris. 1986.

[2] C. Ominami. *Le Tiers-monde dans la crise, Essai sur les transformations récentes des rapports Nord-Sud*. Paris, La Découverte, 1986.

[3] C. A. Michalet. *Le capitalisme mondial*. Deuxième édition entièrement refondue, Paris, PUF, Economie en liberté, 1985.

[4] M. Delapierre et C. A. Michalet, *Les implantations étrangères en France: stratégies et structures*, Paris, Calmann-Lévy, 1976.

[5] Voir B. Lassudrie-Duchêne, "La décomposition internationale du processus de production et la théorie des avantages comparatifs" in colloque *internationalisation et autonomie des économies nationales* : les choix français, Bordeaux, Juin 1981, et M. Humbert "La sociodynamique industrialisante, une approche fondée sur le concept de système industriel mondial." *Revue Tiers Monde*, t. XXVII, n°107, Juillet-Septembre 1986. pp. 537-554.

[6] Cf. en particulier A. Rugman *New theories of the multinational enterprise*, Londres, Croom Helm, 1982.

[7] Pour une analyse détaillée voir L. K. Mytelka, *Les échanges internationaux dans le secteur textile-habillement*. Paris, Convention 3/85, Commissariat Général au Plan, Avril 1986.

[8] J. J. Chanaron, "L'internationalisation de l'industrie automobile : permanence et adaptations." *Economie et Humanisme*, n° 291. Septembre-Octobre 1986, pp 48-60 et GERPISA, *L'internationalisation de l'industrie automobile*. Actes du GERPISA n° 1, Cahiers IREP/D, Grenoble, 1984.

[9] M. Delapierre et J. B. Zimmermann, *L'informatique du Nord au Sud, un complexe industriel transnationalisé*. Paris, La Documentation Française, Notes et Etudes Documentaires n° 4809, 1986.

[10] M. Delapierre et J. B. Zimmermann, "Les multinationales de l'électronique : des stratégies différenciées." *Revue d'Économie Industrielle*, n° 28, 2ème trimestre 1984.

[11] R. Boyer, *La théorie de la régulation : une analyse critique*. Paris, Agalma La Découverte, 1986.

[12] Voir B. R. Rubin, "Économic liberalization and the Indian state." *Third World Quarterly*, vol 7, n° 4, Oct. 1985, pp. 942-957, et M. Datta Chaudhuri, "La stagnation de l'économie indienne : une interprétation." in C. Comélieu, *Interdépendance et styles de développement*. Paris, Centre de Développement de l'OCDE, 1985.

[13] L. K. Mytelka, "Foreign capital and economic development." in I. W. Zartman et C. Delgado, *The political economy of Ivory Coast*. Baltimore, John Hopkins Press, 1985.

[14] J. Chevassu et A. Valette. *Données statistiques sur l'industrie de la Côte d'Ivoire*, Abidjan, ORSTOM, 1975.

[15] L. R. Alschuler, "The struggle of Argentine with in the new international division of labor." *Revue Canadienne d'Etudes du Développement*, vol 1, n° 2. 1980, pp. 219-241. R. Mallon et J. Sourouille, *Economic policy-making in a conflict society : the Argentine case* Cambridge Mass. Harvard University Press, 1975. et F. Gèze et A. Labrousse, *Argentine : révolution et contre-révolutions*. Paris, Le Seuil, 1975.

[16] C. A. Michalet et M. Delapierre, *La multinationalisation des entreprises françaises*. Paris,

Gauthier-Villars. 1973.

[17] Voir également sur ce point l'analyse faite par B. Madeuf et C. Ominami, "Nouvelle DIT et Keynésianisme planétaire : la fin des illusions." *Economies et Sociétés*, Cahiers de l'ISMEA, série P. Paris, 1984.

[18] Sur cette notion voir Y. Barel, *Le paradoxe et le système*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1979.