

Etats-Unis, faisant fi des préceptes libéraux de l'OMC, subventionnent à hauteur de 300 milliards de dollars par an leurs propres agriculteurs (soit cinq fois le montant de l'aide publique au développement !), « cassent » les prix du coton sur le marché mondial, et ruinent des millions de paysans africains. Selon le Comité consultatif international sur le coton, de telles pratiques, contraires aux principes du libre échange dont les Américains se font par ailleurs les champions, ont entraîné une perte de l'ordre de 334 millions de dollars pour les pays africains entre 1998 et 2001. Enfin, pour les pays du tiers monde exportateurs de produits manufacturés, les blocages sont aussi importants. Jugées le plus souvent déloyales par les pays du Nord, qui parlent à leur sujet de *dumping social*, leurs exportations sont soumises à toutes sortes de restrictions (contingentement, quotas, droits de douane), soit toutes mesures que l'on interdit aux pays pauvres. Ces mesures concernent, selon la CNUCED, plus du tiers des importations des pays industrialisés. En moyenne annuelle, les pertes dues à ces blocages sont de l'ordre de 35 milliards de dollars pour les pays du Sud.

Les pays du tiers monde ont également été contraints de dévaluer leurs monnaies nationales. Longtemps surévaluées au cours de la période de développement, pour réduire le coût des importations, leurs monnaies ont perdu, progressivement ou brutalement selon le cas, une part significative de leur valeur. Leurs parités avec les principales monnaies du commerce mondial ont varié dans des proportions considérables. Il faut aujourd'hui 20 à 30 fois plus de monnaies nationales pour une même quantité d'euros ou de dollars. Cela s'est répercuté sur le coût du travail dans ces pays. Exprimé en monnaie étrangère, par exemple en euros, le salaire mensuel des travailleurs des pays du tiers monde est devenu surréaliste : 30 euros au Viêt-Nam, 75 euros en Inde, 100 euros en Algérie¹². Dans la réalité, des enfants et des femmes travaillent

12. De son côté, au milieu des années 1990, la Chine compte encore 800 millions de paysans (soit deux tiers de la population) percevant moins de 600 francs (92 euros) par an. Voir Daniel Haber et Jean Mandelbaum, *La revanche du monde chinois ?*, éd. Economica, Paris, 1996.

pour moins de deux euros par jour dans de nombreux pays. On connaît la forte pression à la baisse des salaires exercée sur les travailleurs des pays riches, on s'aperçoit qu'elle atteint, dans les pays du tiers monde, les limites de la survie. Un tel nivellement des salaires vers le bas est la règle même dans les secteurs de pointe : dans l'informatique, en Inde ou aux Philippines, les salaires mensuels ne dépassent pas 100 euros, soit quatre euros par jour. Ils sont douze fois moins élevés qu'en France. Dans la chimie, la métallurgie, la mécanique ou l'agro-alimentaire, les salaires marocains sont trente fois inférieurs à ceux de la France. De manière plus générale, deux mois de travail en Chine équivalent à une journée de travail dans l'Union européenne.

Les pays du tiers monde subissent également l'augmentation des prix de leurs importations. En effet, les prix des produits et équipements industriels achetés dans les pays du Nord ont, en moyenne, augmenté de 17 % entre 1980 et 1990. Tout cela se conjugue, on l'a vu, aux effets de la hausse du dollar et des taux d'intérêt engendrés par l'évolution de la politique monétaire américaine depuis le début des années 1980 jusqu'à la fin des années 1990. A la longue, tous ces bouleversements ont donné naissance à un nouveau monde de plus en plus inégal, peuplé d'une minorité de plus en plus restreinte de nouveaux riches et d'une multitude de plus en plus nombreuse de nouveaux pauvres.

Nouveaux riches et nouveaux pauvres

Une nouvelle aristocratie mondiale

Désormais, au sommet de la hiérarchie économique mondiale, se trouvent ceux qu'Alain Cotta appelle des *intouchables*, c'est-à-dire des êtres qui détiennent des revenus et des fortunes qui leur garantissent une invulnérabilité et une indépendance totale par rapport aux évolutions et autres

accidents de l'évolution économique. Une sorte de nouvelle aristocratie transnationale à laquelle importe peu la croissance mondiale ou la régression du tiers monde et de l'ex-bloc socialiste. « Seule la baisse des taux d'intérêt réels constituerait pour (elle) un vague sujet d'inquiétude¹³. » Depuis une vingtaine d'années, les *intouchables* jouissent, en effet, d'un degré de liberté exceptionnel et peuvent échapper aux contraintes réglementaires en se déplaçant de marché en marché, d'actifs en actifs, de résidence en résidence. Dans les pays du Nord, mais aussi dans ceux du Sud, cette nouvelle caste représente un conglomerat hétéroclite de personnes physiques et morales dont les revenus et la puissance économique ont explosé au cours des trente dernières années.

Au centre de cette caste se trouvent les *manipulateurs de symboles*¹⁴ : financiers, avocats d'affaires, agents de change, opérateurs sur les marchés à terme, et leurs clients, principalement les dirigeants de fonds d'investissement, d'assurance et de retraites, les PDG des grandes firmes transnationales. Par différents mécanismes et instruments, plus ou moins transparents, ils manipulent, contrôlent et assurent le rôle d'arbitres et de régulateurs pour des intérêts contradictoires qui secouent en permanence ces organismes géants, multiformes et transnationaux. Avec pour seul objectif l'augmentation du capital sous sa forme financière et, au passage, celle de leurs fortunes personnelles. Ces princes de la finance, indique Georges Corm¹⁵, ont ainsi conquis leur fortune à la faveur des mouvements boursiers, du *Big Bang* financier (c'est-à-dire du décloisonnement des divers marchés financiers internationaux réalisé depuis 1986), et des nouveaux produits financiers (les produits dérivés¹⁶) rendus

13. Alain Cotta, *Un nouveau président pour rien*, éd. Fayard, Paris, 1994.

14. Robert Reich, *L'économie mondialisée*, éd. Dunod, Paris, 1993.

15. Georges Corm, *Le nouveau désordre économique mondial*, éd. La découverte, Paris, 1993.

16. Les produits dérivés sont des instruments financiers utilisés pour se couvrir contre les risques de variation du cours des actifs financiers. Il s'agit, notamment des contrats à terme, ou des options d'achat ou de vente.

possibles par la révolution des communications électroniques (en particulier pendant les années 1990). Dans l'ensemble des pays industrialisés le noyau dur, en charge de la régulation de la planète, est constitué de 5 % de la population. C'est, bien entendu, aux Etats-Unis que ce noyau dur est le plus important : constitué de 8 % de la population au milieu des années 1950, cette catégorie en représente, aujourd'hui, près de 20 %. Pis, dans cette catégorie, les 5 % les plus riches détiennent plus d'un quart des revenus du pays.

Dans (et autour de) ce noyau dur figurent des hommes d'État, des hauts fonctionnaires et des militaires de rang élevé, dont les fortunes sont amassées par le trafic d'influence, l'imbrication des activités politiques et économiques, ou la corruption directe, et logées dans les paradis fiscaux et bancaires des pays riches, ou de quelques îles bien nommées : les *Caïmans*, par exemple. S'y retrouvent également des *managers* internationaux et nationaux qui, pour justifier « leur paquet de stock options », doivent obtenir des contrats juteux, largement surfacturés, en usant de commissions et autres bakchichs, pudiquement inscrits dans les rubriques honoraires ou frais commerciaux annexes des contrats. Il ne faut pas oublier non plus tous les heureux bénéficiaires des *boom* pétroliers des années 1970 et 2000 : « roitelets, princes, émirs, leurs bijoutiers, leurs architectes, leurs décorateurs, leurs agioteurs, leurs agents immobiliers, leurs agents de change, leurs banquiers privés, et *tutti quanti* »¹⁷. Même si, pour eux, les temps ont été un peu moins cléments depuis la chute du prix des hydrocarbures et la guerre du Golfe, dont ils ont financé pour plusieurs centaines de milliards de dollars le déroulement, jusqu'au début des années 2000. Et, pour couronner le tout, les multitudes de syndicats du crime à l'échelle planétaire, dont l'expansion doit énormément à la mondialisation de l'économie, avec ses trafics en tous genres : drogues, armes, jeux, prostitution, enlèvements, rackets et main-d'œuvre clandestine corvéable à merci.

Enfin, ajoute Georges Corm, « à l'autre bout du kaléidoscope des nouvelles catégories fortunées du monde moderne, les fous du roi : chanteurs à la mode, étoiles de l'audiovisuel, grands couturiers, chefs de sectes à l'honneur, grands cham-

17. Georges Corm, *idem*.

pions sportifs, bref tout ce qui amuse les rois, leurs princes et leurs peuples »¹⁸.

Tournant, à chaque fois que nécessaire, le dos à l'économie productive, ces *intouchables* prospèrent grâce à la spéculation financière et commerciale, sur fonds de corruption et autres trafics. Au niveau de leur noyau dur, seule compte l'évolution du taux d'intérêt réel, c'est-à-dire le taux d'accroissement du pouvoir d'achat des fortunes. Celui-ci, au cours de ces dernières années, est devenu, dans un pays comme la France, trois fois supérieur à celui du salaire réel moyen. En Allemagne, la part des salaires dans le revenu national a diminué de 10 % en moins de quinze ans. Il en est de même dans la plupart des pays industrialisés. Ainsi, cette récente explosion des revenus rentiers réduit les revenus directement tirés du travail à des niveaux bas jamais atteints historiquement.

En théorie, pourtant, ces *manipulateurs de symboles* devraient jouer un rôle positif, voire utile, dans le développement de l'économie mondiale. Forts de leur connaissance des marchés financiers¹⁹ en général, et de la bourse²⁰ en particulier, de la rapidité de circulation de l'information et des actifs, ceux-ci devraient orienter les flux vers un usage productif : la création toujours plus grande et plus efficace de richesses réelles. Cependant, leurs efforts sont plutôt dirigés vers les gains faciles et à court terme. Des gains d'autant plus faciles à obtenir qu'ils se sont arrangés pour que les Etats n'aient plus ni les moyens, ni les règles pour les contrôler, encore moins les instruments pour les fiscaliser. Ainsi, dans les secteurs soumis à la déréglementation et aux privatisations, ceux-ci ont utilisé toutes sortes de procédés pour accroître leurs revenus. Les nouveaux instruments spéculatifs, comme

18. Georges Corm, *idem*.

19. Un marché financier est une place où l'on échange des actions, des obligations et des matières premières cotées (minerais, blé, coton, café). On y négocie également les taux d'intérêt et les taux de change des monnaies.

20. La bourse est un marché financier spécialisé sur lequel on cote des titres de propriété de sociétés privées, sous forme d'actions ou d'obligations.

les contrats à terme²¹ ou les options²², dont les mouvements sont cinq fois plus rapides que ceux des actions traditionnelles, n'ont concerné qu'à de faibles proportions des transactions sur du capital nouveau. Actions et nouveaux instruments se contentent de circuler de plus en plus vite, non pour créer de nouvelles richesses, mais pour faire passer celles qui existent déjà d'une poche à une autre. De préférence de la poche des autres vers celle des *intouchables*. Dès le milieu des années 1990, les seuls produits dérivés représentent déjà plus de 40 000 milliards de dollars d'encours, soit dix fois le PIB américain de l'année.

En conséquence, aux Etats-Unis, entre 1979 et 1997, le PIB réel a augmenté de 38 %, mais le revenu des familles moyennes ne s'est accru que de 8 % quand le revenu des 1 % de familles les plus fortunées a fait un bond de 140 %, soit plus de 3,5 fois plus vite que le PIB ! De manière générale, les revenus de la propriété ont progressé de 30 % au cours des années 1980, tout en étant exclus des prélèvements sociaux. Dès la fin des années 1980, les placements en actions mondiales atteignent 1 600 milliards de dollars, soit près de 15 % du commerce mondial. De manière plus concrète, il faut savoir, précise Robert Reich, qu'un dollar investi en 1985 aura rapporté, cinq ans plus tard, 7 dollars sur le marché financier autrichien, 5,5 sur le marché belge, 5,1 sur le marché espagnol, et 4,7 sur le marché japonais. De ce fait, *Wall Street* bat des records historiques de rentabilité. Au début du XX^e siècle, le Dow Jones²³, l'indice des valeurs américaines, était coté 100 points. Il dépasse désormais (malgré l'explosion de la bulle financière)

21. Un contrat à terme est un engagement d'achat ou de vente à une date future d'un produit à un prix déterminé à l'avance. Ce contrat peut porter sur un taux d'intérêt (dans 90 % des cas), des valeurs mobilières, des devises ou des matières premières.

22. Contrairement aux contrats à terme, les options sont un droit, mais non une obligation d'achat ou de vente, et permettent de se prémunir contre les évolutions défavorables de l'actif tout en conservant la possibilité de bénéficier des évolutions favorables.

23. En France, cet indice s'appelle le CAC 40. Il représente une quarantaine d'entreprises françaises cotées en Bourse. Au Japon, il y a le Nikkei.

10 500 points, soit une multiplication par 100 en un siècle ! Au cours des années 1990, la valeur des investissements financiers passe, en un an, de 4 300 milliards de dollars à 5 800 milliards, soit une variation de 1 500 milliards de dollars, représentant les trois quarts de la dette du tiers monde. Au cours des seules années 1995-1997, le gain du Dow Jones a augmenté de 60 %. Un tel enrichissement ne s'était pas vu depuis 1929. A la veille du krach, l'indice Dow Jones avait grimpé de 281 % par rapport à 1924. Aujourd'hui, une telle hausse n'inquiète guère les *intouchables*. Celle-ci se déroule en période d'inflation réduite. Les rentes et les profits s'accroissent fortement grâce à l'amélioration de la productivité, dopée par l'évolution des techniques et par l'écrasement des salaires. Cette évolution doit aussi beaucoup aux importantes ressources engagées sur ces marchés par les investisseurs institutionnels, en particulier les fonds de pensions. Ceux-ci sont très puissants aux États-Unis et en Grande-Bretagne et « gèrent à eux seuls plus de 8 000 milliards de dollars en épargne et fonds de prévoyance ; ils constituent ainsi la plus grande source de ce flot de capital, infini et inconstant »²⁴. Pis, leur puissance dépasse ces cadres nationaux. En France, en 2003, la capitalisation boursière des entreprises « dites françaises » du CAC 40 (autrement dit des meilleures entreprises cotées) est détenue à 43,9 % par les non-résidents, principalement les fonds de pension américains.

Plus significatif encore, à la fin de XX^e siècle, les 200 plus grosses entreprises transnationales, n'emploient que 0,75 % de la main-d'œuvre mondiale, mais détiennent un quart du PIB mondial. Leurs chiffres d'affaires cumulés, soit 11 000 milliards de dollars en 1998 (selon la CNUCED), sont largement supérieurs au volume global des exportations mondiales (7 000 milliards de dollars) dont elles représentent les deux tiers. Ce faisant, ces chiffres d'affaires sont supérieurs au PIB des 120 pays les plus pauvres. Leurs bénéfices ont augmenté de 75 % en cinq ans. Les revenus moyens des chefs d'entreprise ont augmenté de 66 % net en une vingtaine d'années et atteignent des sommets vertigineux. Le revenu moyen d'un patron est passé de 42 fois le salaire moyen

24. Hans-Peter Martin et Harald Schumann, *Le piège de la mondialisation*, éd. Solin-Actes Sud, Paris, 1997.

de son ouvrier en 1980 à 419 fois en 1998, soit un écart multiplié par 10 ! De la sorte, pour des sociétés de même importance, un PDG américain gagne environ 50 % de plus que son collègue japonais, 90 % de plus que l'Européen et 4 fois plus que le Coréen ! Mais il touche surtout un revenu net 400 fois plus élevé que celui d'un ouvrier coréen de son sous-traitant, compte tenu du faible taux d'impôt sur les revenus qui frappe les dirigeants aux États-Unis. Que dire encore du revenu que perçoit le PDG du numéro un mondial de la *Ketchup* (sauce tomate) : 80 millions de dollars par an, soit un peu moins de 40 000 dollars de l'heure, ou encore 10 dollars à la seconde ! De la sorte, en cinq ans, les fortunes des 200 personnes les plus riches du monde sont passées de 440 milliards de dollars à 1 042 milliards de dollars, soit l'équivalent du revenu annuel de 2,3 milliards de personnes les plus pauvres (40 % de la population des pays tiers mondialisés).

Dans un tel contexte, indique Alain Cotta, « l'entrepreneur (industriel productif) est devant un choix de plus en plus difficile à affronter : espérer un profit de plus en plus aléatoire dans une conjoncture qui risque de se dérober, ou être sûr d'une rente permettant au capital financier de s'accroître beaucoup plus vite que n'importe quel revenu, en particulier le salaire »²⁵. Comment un tel entrepreneur pourrait-il choisir d'investir et résister à la tentation d'une rente assurée, par ailleurs moins sujette aux prélèvements sociaux ?

Comme on le voit, les mouvements de capitaux sont davantage motivés par des perspectives de gains à court terme que par des possibilités d'investissement productif dans l'économie réelle, ou par des considérations de risque et de rendement à moyen et long terme. « Aussi dans le *cyberspace* (*des intouchables*), composé de millions d'ordinateurs en réseau, s'accroissent aujourd'hui des risques comparables à ceux de la technologie nucléaire²⁶. » Or, le but de l'économie n'est pas de favoriser la montée en puissance d'une minorité, ni de lui permettre de contrôler les flux de ressources au niveau mondial, mais de produire efficacement davantage de ressources réelles et d'en garantir une distribution équitable.

25. Alain Cotta, ouvrage cité.

26. Hans-Peter Martin et Harald Schumann, ouvrage cité.

Face à cette révolution des élites, et au chantage à la rentabilité des placements qu'elle implique, les États des pays développés ont du mal à réagir. Beaucoup de gouvernements pensent encore qu'on peut réduire l'intervention des États dans la vie économique et obtenir quasi automatiquement un retour de la croissance et de l'emploi par les seules vertus du marché. D'autres, « en tant que chefs de leur pays, ont toujours l'impression de disposer de la souveraineté nationale et de pouvoir tirer profit de la mondialisation au niveau national »²⁷. Pour assurer la compétitivité de leurs entreprises nationales, attirer les entreprises étrangères, et assurer le financement de leurs déficits publics, les États des pays riches ont dû développer le plus grand projet de dérégulation de l'histoire économique. Ouverture des frontières, démonopolisation des activités, déréglementations aérienne et boursière, privatisations des grandes entreprises publiques, restriction des services publics, retrait de l'État des activités économiques, réduction de sa politique sociale ont ainsi conduit à une restructuration en profondeur de l'économie mondiale.

Grâce à cela, le commerce mondial est à 60 % entre les mains des transnationales, deux tiers des investissements directs dans le monde sont toujours réalisés dans les pays de l'OCDE, et le reste dans une dizaine de pays du Sud et de l'Est. Mais une telle évolution s'est faite dans le cadre d'une concurrence féroce. La mobilité et la liquidité des capitaux y ont certainement gagné, de même que la productivité, mais pas la croissance. Face à un tel processus, les États des pays riches, dont le G7 a lui-même reconnu en mars 1995 qu'ils étaient impuissants devant les forces du marché, ont cédé sur quatre fronts : celui de la monnaie nationale face au dollar, au taux de change américain et à son déficit, celui des salaires, celui de la fiscalité, celui du financement des infrastructures.

Les États ont accepté le monopole du dollar réserve mondiale (même si l'euro tente, depuis quelques années, de lui contester ce

27. Boutros Boutros-Ghali, secrétaire général de l'ONU, rapporté par Hans-Peter Martin et Harald Schumann, ouvrage cité.

monopole) et de financer l'énorme déficit américain, contribuant à faire de ce pays le plus endetté de la planète. La dette publique américaine envers le reste du monde représente déjà plus du tiers de sa production domestique annuelle et elle continue d'augmenter. Globalement, début 2005, cette dette publique s'élève à 7 500 milliards de dollars, 6 500 milliards de dollars représentent la dette publique accumulée au cours des trois dernières décennies. Sur ce montant, 2 000 milliards de dollars ont été accumulés au cours des huit dernières années, et les derniers 1 000 milliards de dollars au cours des deux dernières années (correspondant à la guerre en Irak). Malgré cela, le Congrès américain vient de relever le plafond de la dette publique autorisée à 8 200 milliards de dollars. Tout cela permet de financer un déficit budgétaire de près de 600 milliards de dollars, un déficit des paiements de 660 milliards de dollars et un déficit commercial d'un niveau identique grâce aux richesses du reste du monde. Car, près de la moitié de cette dette publique, soit 3 000 milliards de dollars, constitue la dette extérieure dont le financement, on l'a vu, est obtenu principalement de l'Europe, du Japon, et de la Chine, mais aussi d'autres pays pauvres. Ainsi, Pierre Jacquet, responsable de l'Agence française de développement (AFD), constate, dans *Le Monde* du 26 avril 2005, que « les réserves en devises des pays (pauvres) se sont accrues de près de 300 milliards de dollars en 2003 et de plus de 375 milliards en 2004. (Celles) de l'Afrique subsaharienne se sont accrues de 4 milliards en 2003 et de 19 milliards en 2004. (Or) en gros, au lieu de se retrouver dans des importations de biens d'équipement ou de consommation, la sueur des pauvres se transforme en titres américains dans les caisses des banques centrales ». C'est dire que « lorsque le pays le plus riche de la planète vit à ce point au dessus de ses moyens, le financement du développement des autres relève de la quadrature du cercle ». *No comment.*

Les États ont également accepté sans grande résistance la pression à la baisse de la part des salaires provoquée par la stratégie des *intouchables*. Pour augmenter la productivité et faire baisser les coûts, les États ont réduit les charges des entreprises et fermé les yeux sur toutes sortes de pratiques, plus ou moins légales, visant à faire baisser la part des salaires. Aux États-Unis, les résultats sont spectaculaires : le pays a

retrouvé sa place de *leader* mondial. « Mais ses citoyens en paient la facture, et elle est lourde. Car le pays le plus productif et le plus riche du monde est devenu, dans le même temps, le plus grand pays à bas salaires de l'économie mondiale²⁸. » Les employés sont désormais sommés de choisir entre le licenciement ou la réduction de leurs salaires. L'existence d'une demande permanente d'emplois non satisfaite, conjuguée aux perspectives offertes par les délocalisations explique en grande partie que les gens soient prêts à perdre une partie de leurs salaires pour un temps de travail plus long et plus productif. Sinon le risque est grand d'être remerciés et de retrouver, après un temps plus ou moins long, un nouveau *job* rémunéré à la moitié du précédent. C'est avec un cynisme certain que John Cage, un dirigeant de la firme américaine Sun Microsystems, résume la situation : « Nous engageons nos employés par ordinateur, ils travaillent sur ordinateur, et ils sont virés par ordinateur²⁹. »

Aux États-Unis, en moins de quinze ans, plus de quarante millions de personnes ont ainsi perdu leur emploi. La plupart d'entre elles ont fini par en retrouver un, mais dans deux tiers des cas, elles ont dû se contenter de salaires bien inférieurs et de conditions de travail plus mauvaises. Dans certaines entreprises, les travailleurs ont fini par accepter de perdre 10 à 15 % de leurs revenus pour éviter le dégraissage des effectifs. Ainsi, entre 1991 et 1995, de grandes entreprises ont réduit leurs frais salariaux d'un tiers, et privé des centaines de milliers de personnes de leur emploi. Conséquence, dans les entreprises, la part du chiffre d'affaires distribuée aux salariés ne cesse de baisser et celle des actionnaires de grimper. En moyenne, dans les pays riches de l'OCDE, la part des salaires a ainsi chuté de 73 % du chiffre d'affaires des entreprises dans les années 1970 à 64 % dans les années 2000. C'est dire que dans les pays du Nord, les salaires sont à la traîne des formidables gains de productivité engendrés par la révolution des sciences et des techniques.

28. Hans-Peter Martin et Harald Schumann, ouvrage cité.

29. Hans-Peter Martin et Harald Schumann, ouvrage cité.

Parallèlement, la transnationalisation des entreprises s'est accélérée. Elle s'est conjuguée à la multiplication des faillites d'entreprises et de banques, à une vigoureuse concentration du capital et à la soumission des appareils de production aux réseaux de la grande distribution. Il est aujourd'hui de plus en plus difficile de connaître l'origine des capitaux à la base de l'investissement, ou de savoir ce qui est production nationale dans chacun des pays. Dans de nombreux secteurs d'activité, près des deux tiers de la production sont le fait de sous-traitants, installés dans d'autres pays riches, dans les pays de l'Est ou encore dans les pays du Sud. Les entreprises elles-mêmes n'ont plus de véritable identité. Désormais, on se demande même à quoi peut correspondre la mention du lieu de fabrication qui accompagne la présentation d'un produit. Ni le pays, ni même le nom de l'entreprise n'ont de réelle signification. De plus, bien qu'en situation de concurrence, les entreprises produisent de plus en plus de produits en commun, depuis la fabrication de certaines pièces ou organes jusqu'au produit fini. Il en est ainsi des automobiles, des lave-linge ou des téléviseurs. De grandes entreprises transnationales, connues par leurs marques, ne produisent plus, elles se contentent de concevoir un produit et d'en assurer la promotion et la distribution sur les marchés du monde. Traduisant la complexité des réseaux et des alliances qui se nouent, comme autant de toiles d'araignée, à l'échelle planétaire, et l'intégration économique qui s'en est suivie. Autant de faits qui réduisent encore l'influence des États sur les stratégies menées par ces groupes, notamment en matière de compression du personnel. L'inaction des États est d'autant plus manifeste que les contrepoids traditionnels (syndicats et partis politiques) ont eux aussi perdu de leur force dans la plupart des pays riches. La transnationalisation et la segmentation du marché du travail réduisent sensiblement le nombre de leurs adhérents en même temps que leur influence. Résultat, les entreprises internationales obtiennent des performances financières record, et la part des bénéfices des entreprises dans le revenu national cumulé des pays du G7 n'a jamais été aussi élevée. En Europe et ailleurs, les grandes entreprises (notamment bancaires et pétrolières) ont ainsi obtenu des bénéfices faramineux, tout en

poursuivant la diminution de leurs masses salariales et le nombre de leurs employés.

Les Etats ont également baissé les bras en matière de fiscalité. Espérant la relance des investissements et de l'emploi, ceux-ci ont favorisé la baisse des impôts touchant les entreprises et leurs dirigeants. Cette baisse s'est accélérée sous l'effet de la restructuration et de l'intégration mondiales. Les entreprises transnationales prennent un malin plaisir à se jouer des différences de règles et de régimes fiscaux dans le monde pour réduire au minimum l'imposition de leurs bénéficiaires. D'une part, les entreprises déclarent leurs déficits dans les pays où les résultats sont le plus imposés, et d'autre part, elles présentent des bilans bénéficiaires là où les bénéficiaires sont le moins taxés, voire pas du tout. Il n'est pas rare, selon cette stratégie, qu'une entreprise obtienne des bénéfices faramineux et non imposables dans une de ses petites filiales n'ayant aucune activité de production, dans un pays à régime fiscal laxiste, alors qu'elle est déficitaire pour son activité principale de production dans son pays d'origine, parce que l'impôt sur les bénéfices y est considéré comme pénalisant. L'incidence est bien évidemment une chute des recettes fiscales pour les pays concernés.

Ces pratiques, difficilement contrôlables et encore moins sanctionnables, sont à l'origine d'une formidable pression à la baisse de la fiscalité sur les entreprises et les hauts revenus. Là encore, les États-Unis ont été les déclencheurs de ce processus au niveau mondial. En 1986, ils décidèrent de réduire de 12 % l'impôt sur les bénéfices des sociétés de capitaux, obligeant tous les pays industrialisés à suivre l'exemple. Ainsi, en Allemagne, le taux moyen d'imposition des bénéfices des entreprises est passé de 37 % en 1980 à 25 % au milieu des années 1990. « En 1991 l'empire de Siemens abandonnait encore la moitié de ses bénéfices aux quelque 180 États où il entretient des filiales. En l'espace de quatre ans cette proportion est tombée à 20 %³⁰. » De la sorte, les pays riches ont transféré des richesses colossales aux grandes entreprises transnationales sans véritable contrepartie : les compressions de personnel se sont poursuivies, les créations

30. Hans-Peter Martin et Harald Schumann, ouvrage cité.

d'emplois n'ont guère été significatives et le chômage a continué de progresser parallèlement aux délocalisations.

Non contentes de diminuer leurs masses salariales et de réduire fortement leurs impôts, les entreprises transnationales ont également réussi à faire financer une grande partie de leurs investissements sur ressources publiques, c'est-à-dire par l'ensemble des citoyens, en particulier ceux qui paient leurs impôts : les salariés. Là également, tout a été essayé, et généralement obtenu. Les États ont consenti des terrains gratuits à de nombreux investissements, avec leurs moyens de communication (routes, chemin de fer), l'électricité, l'eau. Par ailleurs, des subventions allant jusqu'à 25 ou 30 % de l'investissement sont accordées pour qu'une entreprise s'installe dans telle zone. Plus encore, dans certains États du G7, des transnationales ne payent que la moitié des frais de construction de leurs nouvelles usines. Que dire enfin de l'exonération fiscale totale que les transnationales obtiennent pour dix ans et plus dans les pays du Sud et de l'Est ? Il arrive ainsi que des entreprises transnationales ne financent qu'un cinquième de leurs investissements.

Le chantage à l'emploi ou à la délocalisation permet ainsi de réduire au minimum les dépenses d'investissements privés. Or, selon la CNUCED, agence spécialisée des Nations Unies, aucun critère objectif ne justifie plus ces avantages fiscaux et financiers accordés par les Etats à ces empires économiques. De la sorte, ces subventions aux entreprises coûtent aujourd'hui plus de 50 milliards d'euros par an à un pays comme l'Allemagne. De la sorte, les entreprises transnationales détournent une part importante des recettes budgétaires des États. Ceux-ci par ailleurs en situation de déficit chronique, et soumis à une sévère contrainte budgétaire (les fameux critères de convergence de l'Union européenne), se voient alors contraints de réduire les dépenses publiques, notamment sociale, pour tenter de remédier au déséquilibre : éducation, santé, et autres services publics voient leurs ressources diminuer comme peau de chagrin. Jusque-là, la politique de régulation des États consistait à redistribuer la richesse nationale du haut vers le bas. C'est ce qu'on appelait la justice sociale : enlever à ceux qui ont trop pour redonner à ceux qui n'ont pas assez. Désormais, sous la pression des *intouchables* et de leur

stratégie, les États se transforment en véritables agents des entreprises transnationales et des marchés financiers vers lesquels ils redistribuent la richesse « du bas vers le haut ».

Avec la mondialisation ultra libérale, les pays riches participent ainsi à l'élargissement du fossé qui sépare les entreprises transnationales et les *intouchables* du reste de la communauté nationale dans chacun des pays. En termes monétaires, les écarts de revenus entre les riches et les pauvres ne cessent de se creuser : en 2004, les 5 % les plus riches disposent d'un revenu 114 fois supérieur à celui des 5 % les plus pauvres, et les 1 % les plus riches reçoivent autant que les 5 % les plus pauvres. Dès lors, la situation mondiale est de plus en plus marquée par une aggravation des processus de compression du personnel et de chômage, sur fond de baisse généralisée de la part relative des salaires dans les revenus de la nation. Au même moment, les États voient leurs ressources fondre comme neige au soleil, alors que les profits de ces entreprises s'envolent et que les revenus des *intouchables* explosent. Car, bien que la « bulle financière » ait éclaté depuis quelques années, elle a été remplacée par la « bulle foncière » ou immobilière. En effet, l'économie mondiale est inondée de liquidités monétaires en mal de placement, et le marché de l'immobilier est des plus porteurs. Il n'est pas rare aujourd'hui, aux Etats-Unis, que des appartements changent de mains plusieurs fois en une journée, avant même leur construction, sous l'effet de courtiers spécialisés dans le *day trading*, c'est-à-dire dans les achats et les ventes dans la même journée, selon les mêmes principes et techniques que pour les produits boursiers. Les restructurations industrielles, les innovations techniques, sur fond de déréglementations et de privatisations, ont certes amélioré la productivité et permis d'accroître la richesse globale créée dans ces pays. Cependant, cela s'est traduit par un ralentissement de l'investissement productif, par des licenciements massifs dans tous les secteurs économiques, et par une irrésistible montée du chômage³¹ et de la pauvreté. Pour

31. En France, la richesse (PIB) créée entre 1970 et 1990 a augmenté de 75 %. Dans le même temps, le chômage a été multiplié par sept ! Depuis cette date, le PIB a encore augmenté de plus de 10 % alors que le chômage a connu une légère baisse. Il reste cependant autour de la barre des 10 % de la population active.

cela, il a fallu simultanément réduire l'intervention des États dans la vie économique et les mobiliser, implicitement ou explicitement, pour stimuler les places financières ou les rassurer dans leur quête d'une rentabilité toujours plus élevée des placements qui s'y réalisent. Autrement dit, pour assurer une formidable redistribution planétaire des richesses au profit des entreprises transnationales et des *intouchables*. Dès lors, au premier monde sans frontières des *intouchables*, des transnationales et de leur toute-puissance, correspond un second monde d'États nations riches mais peuplés de nombreux pauvres, plus ou moins figés dans leurs structures politiques et étatiques nationales, et leur impuissance. Pis, au Sud et à l'Est, on assiste à la reconstitution d'un troisième monde constitué de pays pauvres ou nouvellement pauvres en cours de tiers mondialisation.

Une tiers mondialisation en expansion à l'Est

Si l'on exclut les quelques rares pays nouvellement industrialisés de l'Asie (les dragons), force est de constater que la mondialisation tend à englober dans un troisième monde, hors de celui des *intouchables* et de celui des pays industrialisés, la très grande majorité des pays du Sud et de l'Est de la planète. Par un retournement de l'histoire, dont le symbole fut la chute du mur de Berlin, on vit le bloc des pays socialistes, l'ex-second monde, s'effondrer et éclater pour donner naissance à une multitude d'États plus proches économiquement, politiquement et socialement des pays du Sud non industrialisés que de ceux du Nord.

La mondialisation aidant, les mêmes programmes d'ajustement structurel leur sont appliqués, avec les mêmes résultats : les niveaux de PIB par habitant de ces pays progressent lentement et sont encore en moyenne de 2 000 dollars pour l'année 2002, soit le même niveau que les pays arabes et deux fois moins que les pays d'Amérique latine ; les niveaux de salaires y tournent autour de 80 euros par mois. L'hyperinflation au cours des années 1990 y ressemble dans plusieurs pays à celle de l'Amérique latine des années 1980 ; la criminalisation de la société y atteint un degré avancé ; les problèmes d'approvision-