



*L*a révolution industrielle a accéléré le déploiement d'une organisation de l'économie fondée sur le marché : la satisfaction des besoins de la majorité des individus et ménages n'est plus le fruit de l'autoproduction, mais celui de la division du travail, dont les produits sont accessibles sur le marché moyennant la rémunération des capitaux ayant servi à leur élaboration (capital humain, technique et financier).

*d*issociant sphère de production et sphère de consommation, l'économie industrielle conduit finalement à faire émerger une nouvelle approche du rapport entre l'offre et la demande : la relation de service.

*L'*économie moderne a favorisé l'essor du commerce international, le déploiement du travail salarié, la capitalisation des moyens de production. Aujourd'hui, plus que jamais, ces dynamiques mettent en tension la question des régulations internationales du système économique.

*L*es marchés financiers apparaissent aujourd'hui comme le mode de financement privilégié des entreprises voulant se positionner sur le marché mondial ; permettent-ils cependant un arbitrage pertinent entre la rémunération des investisseurs (court terme) et la construction des facteurs de compétitivité (long terme) de l'entreprise que sont le capital technique et le capital humain ?

*i*nfluencée par la mondialisation des échanges, l'évolution de la géographie des forces économiques tend à mettre en évidence un affaiblissement de la dynamique économique de l'Europe.

## Vers un nouveau modèle économique : l'économie industrielle de services

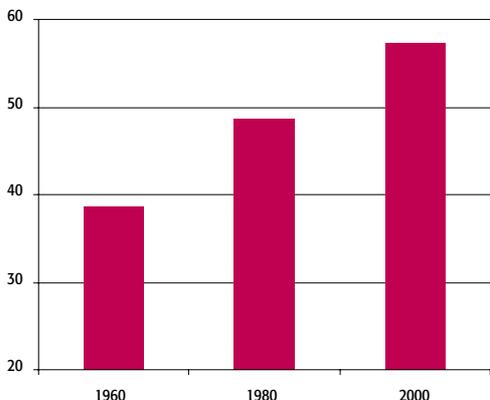
Depuis les années 1970, le modèle de l'économie de masse promu par la révolution industrielle est contraint à de profondes réorganisations. En effet, la relation de service devient le nouveau paradigme des pratiques de consommation dans les pays anciennement industrialisés. La rationalisation des activités de services devient dans ce cadre un nouvel horizon pour la production industrielle.

L'hypothèse fondatrice du rapport entre l'offre et la demande :

*l'homo economicus*

Par son objet, la science économique appartient logiquement aux sciences sociales. Pourtant, construite au 19<sup>ème</sup> siècle sur le modèle des sciences de la nature, elle a toujours cherché à démontrer par des lois que le marché constituait le mode d'organisation « naturel » des échanges économiques : une sorte de moteur universel au sein duquel des rouages (les agents économiques) cherchent continuellement et invariablement à maximiser leur intérêt matériel. Dès lors, l'intérêt de l'homo economicus (investisseurs, entrepreneurs, travailleurs, consommateurs) se définit par la détention et l'échange de richesses matérielles (biens et monnaie). La valeur économique de chacune d'elles s'établit au travers d'un ajustement par les quantités.

**Evolution de la part des achats de services (hors services non marchands d'éducation, de santé...) dans les dépenses de consommation des ménages en France (%)**



Source : J. Gadrey, 2003

**Le contexte : les limites de l'industrie de masse, les aspirations de la société industrielle**

**Les quantités ne permettent plus l'ajustement de l'offre et de la demande**

Dans la pensée économique classique, la croissance constante de la production et de la consommation constitue la logique naturelle du fonctionnement de l'économie. En effet, on considère alors que plus on produit de quantité et plus les coûts unitaires de productions diminuent ; plus on produit, plus on embauche et plus le marché final se trouve alimenté de pouvoirs d'achat ; plus on produit et plus on élève le bien-être de la population. La révolution industrielle s'est ainsi traduite par la diffusion après-guerre d'un modèle industriel fondé sur une production, un salariat et une consommation de masse.

A partir des années 1970, les limites de ce modèle industriel de masse sont progressivement apparues dans les pays les plus anciennement industrialisés. D'une part, l'essoufflement des gains de productivité du travail, qu'avaient permis jusqu'ici les principes organisationnel « tayloristes », va affecter le rythme de croissance des revenus. D'autre part, le contexte de rareté qui avait favorisé le déploiement du modèle « fordiste » (consommation de masse ; produits standardisés) tend à n'être plus qu'un souvenir : la taille des marchés locaux et nationaux tend à être insuffisante pour absorber toute la production.

Ces limites endogènes de l'industrie de masse furent d'abord corrigées par une amélioration des moyens de transport et une libéralisation du commerce

international qui, amorcées dès la moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, ont permis d'élargir les débouchés et de tirer profit d'un différentiel des coûts de production à l'échelle mondiale. Cette mondialisation de la production ne paraît cependant pas en mesure de surmonter l'ensemble des difficultés du modèle économique de masse dans la mesure où, comme nous allons le voir, l'ensemble du contexte sociétal des pays industrialisés lui est devenu défavorable.

**La société engendrée par l'économie industrielle affaiblit l'hypothèse de « l'homo economicus »**

Comme le souligne A. Parienty (2003), l'hypothèse de *l'homo economicus* conduit à nier la dimension culturelle de l'homme. Le comportement de celui-ci est en effet profondément déterminé par la réalité sociale dans laquelle il s'inscrit. Ses capacités de calcul limitées et l'information incomplète dont il dispose l'obligent bien souvent à calquer son comportement sur celui des autres, sur l'habitude ou la tradition. Surtout, la pensée économique construite dans le cadre de l'économie industrielle a sous-estimé le fait que l'essence de toute valeur économique ne réside pas seulement dans la valeur d'échange sur les marchés, mais aussi dans la valeur du service qu'elle offre à la société : l'intérêt économique d'un individu n'est pas de détenir mais d'utiliser une réponse à ses besoins.

Ce principe fondamental de la « relation de service » trouve une acuité croissante à un moment où le déploiement de l'économie industrielle engendre celui de la société moderne. En effet, si l'industrialisation s'appuie d'abord sur une révolution des facteurs techniques de production des richesses – les outils permettant le travail de la matière deviennent beaucoup plus productifs avec la mobilisation des énergies fossiles –, elle a aussi modifié l'organisation des sociétés modernes en impulsant une diffusion de la division du travail (salarier), du marché (consommation), du capitalisme (dissociation entre propriétaires du capital technique et détenteurs du capital travail), de l'Etat-providence (démocratisation des solidarités de revenus, de l'accès aux soins, à l'éducation, à la culture...), de l'urbanisation (déclin des communautés rurales au profit de l'altérité urbaine)... Ce contexte inédit participe de façon décisive à la promotion des valeurs de l'individu formulées par les penseurs du siècle des Lumières. Aussi, dans un contexte qui voit l'émergence d'une vaste classe moyenne et la satisfaction assurée des besoins élémentaires, on assiste à un approfondissement sans précédent de la rationalité de la demande. Autrement dit, le rapport entre l'offre et la demande ne peut ainsi se réduire à un ajustement quantitatif. Les acteurs de la demande revendiquent une prise en compte accrue de la qualité des produits et surtout de la satisfaction de leurs désirs personnels que le modèle de l'industrie de masse avait jusqu'ici ignorés.

### L'essor de la demande et des emplois de services

#### Le plébiscite des services dans la consommation finale

La demande s'oriente de plus en plus massivement vers les activités dites de services. Dès la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, le statisticien E.Engel démontre que, dans les sociétés des pays industrialisés, la demande finale, en période de croissance de pouvoir d'achat, s'oriente progressivement vers des produits supérieurs : des biens de première nécessité (produits agricoles) vers les biens manufacturés (produits industriels), puis vers les produits plus divers et adaptés que sont les services. Cette loi d'Engel est assez bien vérifiée en France (cf. graphique) ainsi que dans les principaux pays de l'OCDE (J. Gadrey, 2003).

#### Aujourd'hui, les activités de services génèrent plus de 70% des emplois et des richesses de la France

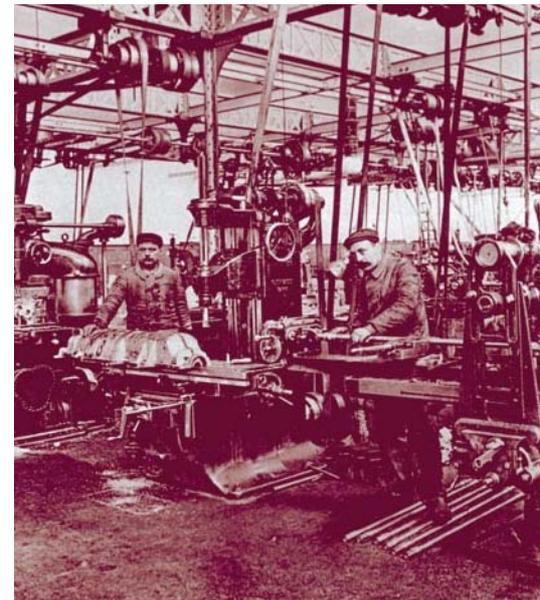
La croissance de la consommation finale de services trouve un écho en matière d'emploi, d'autant plus que la progression de la productivité est structurellement plus forte dans l'industrie que dans les services. La progression au cours du 20<sup>ème</sup> siècle des activités de services dans l'emploi total, comme dans le PIB, est en effet spectaculaire. Depuis la fin des années 1980, celle-ci est principalement le fait de deux branches spécifiques (J. Gadrey, 2003) : d'une part, les services émanant de l'Etat providence (éducation, santé, action sociale), d'autre part, les services aux entreprises.

### La relation de service, nouveau centre de gravité du rapport entre l'offre et la demande

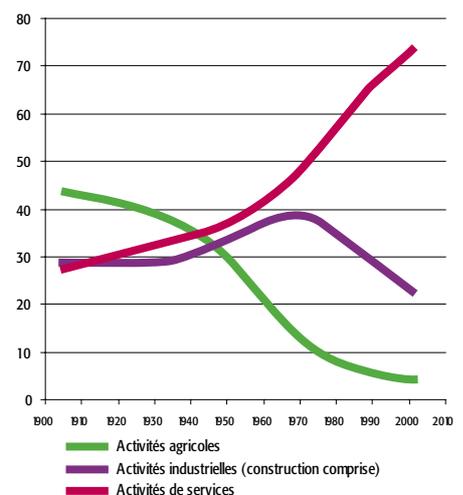
#### Un nouveau postulat concurrentiel : toute activité économique produit un service

Ce plébiscite des activités de services a un retentissement considérable sur l'ensemble de l'économie en faisant de la relation de service l'analyseur pertinent de l'adéquation entre l'offre et la demande. En effet, J. de Bandt (1995) souligne que l'ensemble des activités doit être envisagé sous l'angle du service même si activités industrielles et activités de services n'ont pas la même dimension servicielle. Un bien « sert à » (valeur d'usage médiatisée par un objet) : par exemple, une automobile sert à se déplacer. Un service « est au service de » (valeur d'usage directement transférée au client) : dans le cas du salon de coiffure, l'acte de production du prestataire est concomitant de l'acte de consommation.

L'affirmation du principe de la relation de service conduit finalement à mettre en évidence les spécificités comme l'imbrication des postures productives industrielles et servicielles.



Evolution de l'emploi dans les secteurs agricole, industriel et des services au 20<sup>ème</sup> siècle (en % de l'emploi total)



Source : J. Gadrey, 2003

## Dans l'économie de services, le progrès technique n'a plus seulement vocation à intensifier la production

L'approche industrielle du progrès technique – rationaliser la production d'un bien – conserve une place incontournable dans l'économie de service. En effet, la relation de service apparaît comme un champ d'application prometteur de la logique de substitution de la technologie à toutes les tâches routinisables, avec notamment le chantier de l'automatisation des « front office » (distributeurs, bornes d'information, système de réservations...). On observe ainsi que, depuis le milieu des années 1970, l'investissement technologique est plus fort dans les activités de services que dans l'industrie, en particulier pour celles qui s'adressent aux entreprises.

Pourtant, la progression de la productivité dans le secteur des activités de services demeure structurellement plus faible que dans l'industrie : +2,1% contre +3,9% entre 1970 et 1997 (J.Gadrey, 2002). Ceci s'explique par le fait que, dans l'économie de service, le progrès technique n'a plus pour seul objectif l'intensification de la production. Il alimente également un processus d'enrichissement des ressources de la relation de service. En effet, la remontée du client dans les processus productifs et la décomposition de ces derniers en de multiples activités spécialisées impliquent une capacité toujours accrue à recueillir, traiter et transmettre de l'information, des connaissances et des savoir-faire. En ce sens, l'innovation de service introduit une nouvelle trajectoire technologique fondée sur la diffusion massive des Technologies de l'information et de la communication (informatique, télécommunication...). Celles-ci tendent à renforcer la dimension cognitive de chaque étape des processus productifs (conception assistée, fabrication assistée, gestion assistée...), dynamique qui permet au final d'accroître le nombre (variété) et la combinaison (réactivité) des paramètres de ces mêmes processus productifs. De plus, on constate que même les activités principalement industrielles peuvent avoir recours au progrès technique pour enrichir le self-service qui découle du bien produit, en matière de fiabilité, d'ergonomie... Enfin, le progrès technique peut être le vecteur d'une dématérialisation de la relation de service. Parce qu'elles permettent de s'affranchir, dans une certaine mesure, de la contrainte temporelle et spatiale, les TIC ouvrent de nouvelles perspectives de sollicitation de l'offre en permettant d'accéder à certains biens (musique, littérature, image...) sans le recours du support qui jusqu'à présent s'avérait nécessaire.

**L'économie industrielle de services promeut un nouveau modèle de classification distinguant entreprises industrielles et entreprises servicielles. Pour ce faire, ce schéma indique que la démarche consiste à mesurer, pour la valeur ajoutée de chaque entreprise, la contribution respective de ses fonctions de production en back office et de ses fonctions de prestation en front office.**

## La représentation ternaire de l'activité économique devrait progressivement laisser la place au « continuum bien-service »

L'essor de l'économie de services incite à appréhender l'ensemble des activités économiques à partir du partage que celles-ci opèrent entre des fonctions de mise en forme en « back office » (conception, fabrication...) et des fonctions de consommérisation en « front office » (commercialisation, prestation).

L'analyse permet tout d'abord de mettre en évidence la spécificité des activités de services. Celles-ci reposent sur des liens non exclusivement marchands entre l'offre et la demande : la prestation de service implique en effet une coproduction dans la mesure où le support du service est une réalité détenue au préalable par le consommateur (le consommateur lui-même dans le cas de prestation d'éducation ou de santé, son automobile lorsqu'il s'agit de réparations mécaniques...). En montrant que la richesse, dans une économie de service, se mesure autant au degré d'adéquation de la production à des besoins spécifiques qu'au volume de biens ou de services produit, l'analyse renouvelle largement les concepts de marché et de concurrence.

En même temps, la prestation de service se rencontre rarement à l'état pur sous sa forme immatérielle ; un service a le plus souvent besoin d'investissements matériels pour pouvoir être rendu. Symétriquement, le service pénètre largement dans les activités industrielles

afin d'accroître leur valeur servicielle. L'essor des produits composite bien/service (l'achat d'une automobile se double souvent de celui d'un contrat de maintenance...) montre que les activités servicielles et industrielles forment désormais les deux pôles d'un même continuum d'activités.

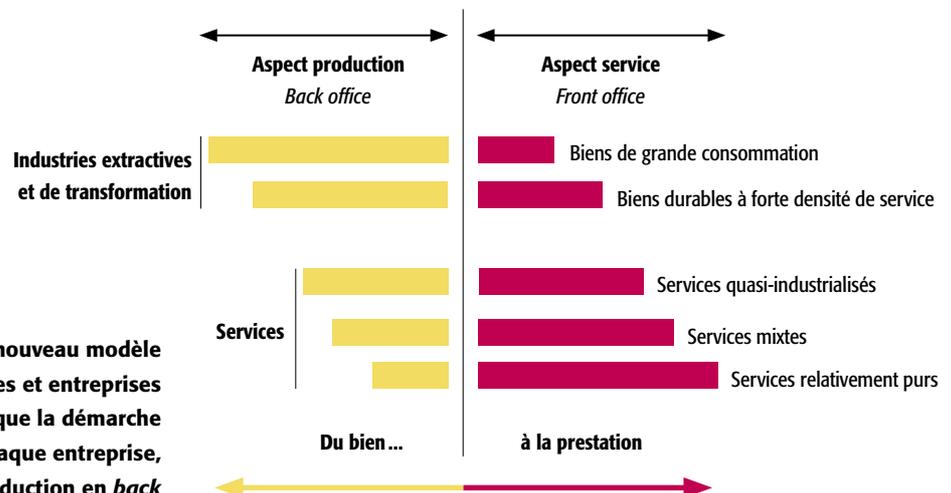
**L'essor de l'économie de service induit une réorganisation de l'ensemble du système productif**

## L'ère du « sur-mesure » de masse : complémentarité de l'innovation servicielle et de l'innovation industrielle

Rééquilibrant ainsi les termes de l'échange entre l'offre et la demande au bénéfice de la seconde, l'émergence de l'économie de service s'exprime par la montée en puissance d'un champ de différenciation sous-estimé : l'innovation de service. L'avantage concurrentiel de l'entreprise provient ici d'une capacité à recréer de la rareté à partir d'une innovation de produit.

Celle-ci peut passer tout d'abord par une prise en compte la plus poussée possible des spécificités de la demande dans le processus de production (adaptativité) : dans le registre industriel, on assiste par exemple à la multiplication des combinaisons d'options possibles en matière de production automobile. Ensuite, l'innovation de service peut consister en une anticipation des besoins en proposant un nouveau service (proactivité) : dans la sphère de

### L'intensité du service dans le continuum bien/service



Source : B. Chabanel, 2001

la prestation, la diffusion du commerce sur le net témoigne de l'existence d'un besoin sous-jacent qui appelait la création d'une nouvelle offre servicielle.

Pour autant, la relation de service se définit par ce que le client est prêt à payer pour le service rendu. L'élargissement des débouchés, c'est à dire la démocratisation de la consommation d'un produit, implique toujours une capacité à réduire progressivement les coûts de production qui est le propre des entreprises principalement industrielles. Cette différenciation par les coûts renvoie toujours à des innovations de procédé (rationalisation d'un acte productif existant) mais vise désormais aussi une « industrialisation des activités de services », c'est à dire la transformation partielle ou totale d'une prestation de service en un bien. A l'échelle macro, la volonté de réduire les coûts motive plus que jamais des stratégies de conquête de l'ensemble d'un marché ciblé existant (fusion-acquisition) afin de bénéficier de l'ensemble des économies d'échelles.

Au total, ces évolutions traduisent l'entrée dans une phase avancée de l'économie industrielle, l'« économie industrielle de services ». La croissance, dans ce modèle, repose désormais sur une double capacité de création (nouveaux services) et d'alimentation (rationalisation industrielle) des débouchés. Au cœur de l'articulation des activités servicielles et industrielles, la relation de service est aussi devenue un facteur productif décisif.

Cette articulation apparaît comme la formule gagnante pour atteindre la performance complexe qu'appelle la relation de service : qualité, variété, délais, coûts... Cependant, pour les entreprises, cette performance globale ne signifie pas l'ingurgitation de l'ensemble des fonctions productives nécessaires. Elle appelle au contraire une spécialisation poussée sur des segments du processus productif (conception, fabrication, commercialisation...). En effet, cette réorganisation paraît à même de procurer la flexibilité productive qu'appelle la relation de service.

Ce recentrage sur les cœurs de métier s'observe dès le milieu des années 1960, mais d'abord dans le cadre de stratégies de réduction des coûts : externalisation de l'ensemble des fonctions de services banaux qui ne participent pas directement à la compétitivité des entreprises (nettoyage, restauration, gardiennage, comptabilité, logistique, maintenance...). A partir du milieu des années 1970, l'essor des activités de services dits aux entreprises est alimenté par la nécessité pour les entreprises industrielles de requalifier leur valeur ajoutée. Cette fois-ci, ce sont les activités de services aux entreprises qui viennent au secours des entreprises ne possédant pas de capacités internes suffisantes pour intégrer davantage l'univers de la demande. En amont du cœur de métier, ces services aux entreprises peuvent porter sur des fonctions de recherche & développement, d'ingénierie, de financement... En aval, ils renvoient à des études de marchés, des stratégies publicitaires, de prise en charge du service après vente... Ces activités de services peuvent prendre une importance telle que certaines tendent à devenir de véritables pilotes de processus productifs, rassemblant de multiples activités organisées en réseaux de sous-traitance. Ce modèle organisationnel émergent, qui alimente la croissance forte du nombre de Petites et Moyennes Entreprises, est souvent évoqué par l'image de « l'entreprise sans usine ».

Ainsi, la part des achats de services (hors services financiers et d'assurance) dans les consommations intermédiaires des entreprises françaises ne cesse de s'accroître : elle est passée de 20,8% à 33% en 1999 (J. Gadrey, 2003). De plus, l'analyse de leur valeur ajoutée montre que la part du travail consacrée directement à la production concrète décroît régulièrement au bénéfice des fonctions de services. En effet, pour pouvoir jouer un rôle actif dans la coproduction qui s'installe avec le prestataire de services, pour pouvoir être en mesure d'évaluer le travail de ce dernier, les entreprises clientes sont amenées à développer des fonctions de service internes spécifiques.

## **L'urbain est au centre de la géographie de l'économie servicielle**

### **La ville, lieu de production de la relation de service**

Dans l'économie de service, l'organisation des systèmes productifs représente des coûts plus importants qu'auparavant. La question de ces coûts dits de transactions tend à remettre au goût du jour le concept d'économie d'agglomération construit dans le cadre de l'analyse de la géographie de l'économie industrielle. Cette dernière se caractérise en effet par un mouvement historique de polarisation par les villes des capitaux productifs (travail, technique, finance). Or, plus la valeur ajoutée d'un produit repose sur la valeur servicielle de la production (intensité de la relation de service), et plus la performance des interfaces entre les acteurs productifs est décisive (P.Veltz, 2002). Celle-ci sera d'autant plus forte que le territoire d'accueil possède une dotation en facteurs productifs à la fois diverse et approfondie : quelle dotation en centres de recherche, main d'œuvre, banques et organismes financiers... ? Pour autant, les métropoles apparaissent plus que jamais comme des « commutateurs » entre le local et le mondial, indispensables pour élargir au maximum l'assiette du système productif local en matière de ressources productives comme de débouchés.

Au total, la vigueur d'une l'économie locale ne dépend plus seulement du « toujours plus d'entreprises » – le tissu des entreprises d'un territoire est statistiquement très stable dans le temps – mais de plus en plus fortement de la capacité des acteurs locaux à « animer » les réseaux relationnels internes à leur territoire comme ceux tournés vers l'extérieur.

### **La ville, lieu d'accès à la relation de service**

Parce que les débouchés de la relation de service reposent sur une proximité avec la demande, les agglomérations urbaines forment de fait les principaux marchés de services, au sein desquels se diffusent les « front office » de commercialisation et de prestation. Autrement dit, ce n'est plus l'économie (industrielle) qui induit le peuplement urbain, c'est le rassemblement urbain qui induit une nouvelle forme d'économie (T.Spector, 1997). La ville devient culturellement le lieu de vie d'une société fondée sur le choix individuel ; un lieu non plus exclusivement ordonné par la densité spatiale tant la mobilité est devenue le vecteur d'accès privilégié des citoyens aux ressources de la ville. En ce sens, la relation de service, et partant la ville, alimentent et expriment de façon prégnante le fait que, à la rationalité objective des sciences et de l'industrie, se surimpose désormais un éclatement des trajectoires de vie, dynamique qualifiée par certains de surmodernité.

**Les principes théoriques encourageant le commerce international**

Le commerce international figure parmi les premiers domaines qui ont attiré l'attention des économistes. Forgées au tournant du 19<sup>ème</sup> siècle, deux théories économiques majeures expliquent et encouragent l'expansion des échanges commerciaux internationaux.

**1776, Adam Smith : profiter des différences de coûts de production**

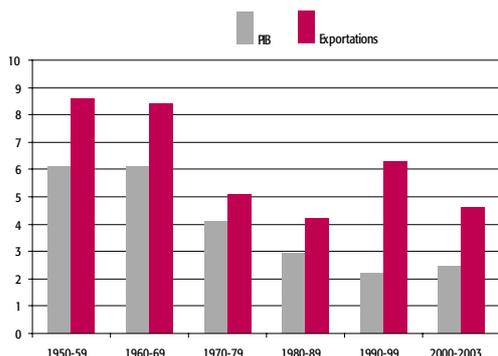
Le commerce international est un jeu à somme positive dans la mesure où la division internationale du travail peut permettre d'exploiter l'idée que chaque pays est plus efficace que les autres dans la production d'un bien au moins (avantage absolu en matière de coûts de production). Autrement dit, l'ouverture des marchés stimule la spécialisation productive, autorisant ainsi un enrichissement mutuel.

**1817, David Ricardo : profiter des différences de valeurs d'échanges**

Tout pays a intérêt à être libre-échangiste, même s'il n'a d'avantage absolu nulle part, ou même s'il a un avantage absolu partout. En effet, la comparaison des coûts ne doit pas se faire pour un même produit sur le marché international, mais entre les produits sur les marchés nationaux.

Ces propositions théoriques se fondent cependant sur **deux postulats aujourd'hui obsolètes** : l'immobilité (entre les nations) des capitaux des investisseurs et l'immobilité des facteurs de productions (travail, technologie...).

**Evolution de la production et des exportations mondiales entre 1950 et 2003 (en taux d'évolution annuelle)**



Source: Abdelmalki Lahsen et Sandretto René, 2005

## Commerce international : vers une marginalisation de l'Europe ?

**Fruit d'une histoire ancienne, le commerce international a connu une nette accélération depuis la fin de la seconde guerre mondiale, en lien notamment avec le « désarmement douanier ». Avec la croissance de pays comme la Chine, le centre de gravité des échanges a basculé du côté asiatique. Demain, le poids commercial de l'Europe pourrait être marginal.**

**Le commerce international s'intensifie et s'organise à partir de la deuxième moitié du 20<sup>ème</sup> siècle**

**L'explosion du volume des échanges**

Le commerce international, tel qu'il se déploie jusqu'au début du 20<sup>ème</sup> siècle, connaît un retrait brutal avec les deux guerres mondiales et la crise boursière de 1929. La nouvelle expansion des échanges qui s'amorce au sortir de la seconde guerre mondiale se singularise par son intensité et sa régularité. Entre 1948 et 2003, les exportations mondiales de marchandises sont passées de 58 à 7 274 milliards de dollars, progressant deux fois plus vite que la production mondiale (dont la croissance est pourtant exceptionnelle). Il est d'usage d'utiliser ce ratio Commerce/PIB comme l'un des indicateurs majeurs du processus de mondialisation à l'œuvre. Cette reprise du commerce international devance celle des investissements directs à l'étranger dans les années 60 et la libéralisation des flux de capitaux au seuil des années 80.

**La libéralisation des flux comme moteur de la mondialisation des échanges**

Outre l'abaissement spectaculaire des coûts de transports – réduction de 50% pour le domaine maritime, 85% pour le domaine aérien – depuis la fin des années 1940, l'accélération du commerce international s'appuie sur un mouvement parallèle de libéralisation des échanges. Légitimée par un ensemble de théories économiques dites néo-classiques (cf. marge), l'organisation du commerce mondial se met en place en levant progressivement les barrières nationales qui se posent aux échanges. A

la fin des années 1940, trois institutions ou traités de coopération économique mondiale voient le jour : le Fonds Monétaire International (FMI), chargé de la stabilité financière et monétaire ; la Banque mondiale pour le développement ; l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (Gatt).

Fondant l'organisation multilatérale du commerce international, ce dernier s'est institutionnalisé avec la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1994. Jusqu'ici le Gatt s'est avant tout traduit par la réduction des droits de douane : de 1947 à nos jours, le taux moyen de protection douanière est passé de 40% à 3%. Le passage du Gatt à l'OMC a constitué une certaine rupture dans la mesure où ce qui compte désormais est moins le niveau du droit de douane que l'accès effectif aux marchés. Les normes juridiques ou sociales, les standards techniques et les règlements sanitaires propres à chaque pays tendent à faire l'objet d'une lecture aussi bien protectionniste (soutien à une activité nationale) que protectrice (préservation du consommateur). Dès lors, il est moins question de déréglementer que de substituer à un règlement national un règlement établi au niveau mondial. Cette approche plus juridique du libre-échange donne ainsi une importance croissante à l'OMC qui incarne désormais une nouvelle approche des régulations mondiales fondée sur le mandatement d'« autorités indépendantes » chargées d'opérer les décisions collectives relevant de domaines très techniques.

Autrement dit, à la différence de l'Onu, l'OMC ne procède pas du seul concert intergouvernemental mais possède un pouvoir propre d'interprétation des textes qui lui permet d'émettre de la

jurisprudence commerciale échappant aux règles diplomatiques (E.Cohen, 2003). L'une des innovations majeures de l'OMC par rapport au Gatt réside en effet dans la création de l'Organe de Règlement des Différents (ORD), lequel peut être saisi par les Etats qui, participant à l'OMC, estiment que des partenaires entravent l'application des accords. Au total, l'OMC représente aujourd'hui l'instance incontournable de la gouvernance économique mondiale : alors que la mise en place du Gatt ne concernait en 1947 que 25 Etats, la Conférence de Cancun (2003) a vu la participation de 147 pays.

**Les mutations de la géographie du commerce international sont défavorables à l'Europe**

### **Les économies nationales sont de plus en plus interdépendantes**

La croissance des échanges plus rapide que la production a pour effet d'accroître mécaniquement le degré d'ouverture des économies nationales, c'est-à-dire la part de l'activité consacrée à l'exportation et le poids des importations dans le PIB. La progression la plus spectaculaire concerne la zone asiatique et, en particulier, la Chine dont le coefficient d'ouverture est passé de 1% en 1973 à 21% en 1990 et 42% en 2003.

### **La « Triade » polarise toujours le commerce international...**

En 2003, le commerce entre l'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada), l'Europe (UE + AELE) et l'Asie (Japon, Chine, Corée du Sud, Hong-Kong, Malaisie, Singapour, Taïwan, Thaïlande) représentait 71% de la totalité du commerce international, soit exactement le même pourcentage qu'en 1980. Autrement dit, les pays du Nord commercent essentiellement entre eux : en 2003, 80% des exportations des pays d'Europe occidentale allaient vers des pays développés.

### **... mais sa hiérarchie interne s'est modifiée**

Entre 1955 et 2003, dans le peloton de tête des principaux pays exportateurs, les Etats-Unis régressent du 1<sup>er</sup> au 2<sup>ème</sup> rang, l'Angleterre du 2<sup>ème</sup> au 6<sup>ème</sup> rang et le Canada du 5<sup>ème</sup> au 9<sup>ème</sup> rang.

Cette évolution s'opère au bénéfice de l'Allemagne (qui passe du 3<sup>ème</sup> au 1<sup>er</sup> rang), du Japon (du 8<sup>ème</sup> au 3<sup>ème</sup> rang) et de la Chine qui, après avoir été au 16<sup>ème</sup> rang en 1988, a ravi à la France le 4<sup>ème</sup> rang qu'occupait celle-ci depuis l'après-guerre (L. Abdelmalki et R. Santedretto, 2005). Ces évolutions traduisent une nouvelle répartition des forces entre les trois pôles de la Triade. Bénéficiant depuis 20 ans de la croissance économique la plus forte du monde (9% par an), les exportations chinoises forment avec celles des nouveaux pays industrialisés asiatiques (les 4 dragons : Hong-Kong, Corée du Sud, Taïwan, Singapour) le premier ensemble commercial du monde en 2003 (1 156 milliards de dollars d'exportation) devant l'Union européenne (1 105 milliards de dollars).

### **Aujourd'hui, l'économie américaine semble distancer l'européenne**

A. Villemeur (2004) rappelle que, durant les « Trentes Glorieuses » (1945-1975), les pays européens rattrapaient les Etats-Unis, les croissances des PIB européens s'établissant en moyenne annuelle autour de 5 à 6% contre seulement 3 à 4% aux Etats-Unis. Tiré par le rattrapage industriel, le niveau de vie européen se rapprochait continuellement de celui des Etats-Unis, jusqu'à se situer à environ 80%. Tout se dérègle à partir du milieu des années 1970, l'écart tendant à se creuser à nouveau. La décennie du choc pétrolier voit naturellement les croissances décliner. Mais ce ralentissement est stoppé dès les années 1980 aux Etats-Unis qui connaissent d'ailleurs un cycle long de croissance forte de 1983 à 1989 et battent même un record de durée d'un cycle de croissance entre 1992 et 2000 (A. Villemeur, 2004). En revanche, le fléchissement de la croissance ne cessera de s'aggraver en Europe. Ainsi, entre 1994 et 2004, la croissance annuelle du PIB s'est élevée à 3,1% aux Etats-Unis contre 2,2% pour l'UE des quinze. Le PIB par habitant de l'Europe ne représente plus aujourd'hui qu'un tiers de celui des Etats-Unis.

### **De l'antiquité à la première guerre mondiale : les principes fondamentaux de la mondialisation se constituent**

L'accroissement spectaculaire des échanges internationaux depuis la fin de la seconde guerre mondiale a tendance à occulter le fait que la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, bien au contraire. A chaque étape de l'histoire correspond en effet une forme de mondialisation économique.

Dès l'Antiquité (Grèce, Rome), puis au Moyen-âge (Italie du Nord, Flandres), les cités marchandes développent des réseaux d'échanges à longue distance autour de la Méditerranée, vers l'Océan indien, à travers l'Europe, voire l'Afrique, et cela bien avant l'existence d'économies nationales. Si ce grand commerce ne constitue à l'époque qu'une fraction minime des échanges, il est néanmoins décisif à plusieurs égards. Il contribue à enclencher un processus de monétarisation des campagnes qu'il traverse. Il est source d'immenses profits pour les cités marchandes où il favorise l'éclosion du capitalisme (rationalisation des techniques de crédit et de change notamment).

La découverte des Amériques (1492), au moment où l'on recherche de nouvelles routes commerciales vers l'Extrême Orient, marque un jalon décisif vers une économie mondialisée au sens géographique du terme : les flux transatlantiques triangulaires entre Europe, Afrique et Amérique contribuent alors directement à la formation des grandes économies nationales européennes, en relation étroite avec leur empire colonial. Ce commerce colonial, favorisé par les progrès techniques de la construction navale et de la navigation, préfigure la mondialisation contemporaine en instaurant des relations dissymétriques entre des colonies exportant uniquement des matières premières et des métropoles exportant principalement des produits manufacturés.

Au cours du 19<sup>ème</sup> siècle, la révolution industrielle conduit à l'internationalisation des économies nationales, en donnant naissance à une division mondiale du travail entre pays industriels et pays pourvoyeurs de produits bruts. Celle-ci bénéficie de la baisse de long terme des coûts de transport, qui s'accélère au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle avec la révolution des transports : le chemin de fer (qui unifie le marché national, tout en assurant la desserte des grands ports), la navigation à vapeur, le percement des isthmes de Suez (1869) et Panama (1914). Ainsi, le commerce international connaît au 19<sup>ème</sup> siècle une formidable expansion : son volume est multiplié par 20 environ entre 1815 et 1913. Mais l'internationalisation ne se limite pas à sa dimension commerciale. Les flux migratoires intercontinentaux, principalement d'Europe vers l'Amérique, atteignent un maximum historique entre 1895 et 1910, qui ne sera plus jamais retrouvé.

**L'intégration régionale, vecteur d'intégration dans la mondialisation**

Aujourd'hui, la mondialisation des échanges tend à être perçue par les Etats comme un mouvement réduisant leur souveraineté en matière de pouvoir d'action économique. Aussi, parallèlement à l'organisation du libre-échange, on assiste à l'essor des processus dits d'intégration régionale : bien après la démarche novatrice de l'Union Européenne, les accords commerciaux et les structures d'interdépendance économique entre des pays appartenant à une même région du monde (Europe occidentale, Asie de l'Est, Amérique du Nord et du Sud...) se sont multipliés durant les années 1990, pour atteindre le chiffre de 184 au printemps 2003. Ce mouvement d'intégration régionale ne porte plus seulement sur les échanges commerciaux, mais concerne également les flux de capitaux, éventuellement aussi la coordination de certaines politiques économiques. Il permet aux pays concernés d'« adoucir » leur insertion dans les circuits mondiaux, dans la mesure où il leur offre un cadre d'exploitation des avantages comparatifs plus pertinent ainsi qu'un poids supérieur pour affirmer leurs intérêts dans le concert des nations.

**L'économie européenne voit également arriver les « géants » d'Asie dans le rétroviseur**

A partir du milieu des années 1970, les pays européens ont progressivement perdu la production des biens peu sophistiqués (habillement, chaussures, électronique bas de gamme) au profit principalement des pays émergents d'Asie. Encore récemment, on constate que la production industrielle totale de la zone euro s'est accrue de seulement 13% entre 1991 et 2003 lorsque celle des pays émergents d'Asie augmentait de 50% à 450% (P. Artus, 2004). Ce mouvement apparaît « naturel » pour bon nombre d'économistes dans la mesure où les avantages comparatifs de pays comme la Chine et l'Inde en matière de coût du travail sont considérables et durables : l'agriculture emploie encore 50% de la population chinoise.

Cependant, avec la croissance massive des investissements étrangers dans ces économies émergentes pendant les années 1990 – la Chine en particulier a été la troisième destination en 2002 – cette « désindustrialisation par le bas » des économies européennes (et américaines) tend à s'accompagner d'une rapide montée en gamme des productions asiatiques. La Chine ne se contente pas d'être « l'atelier du monde » : sa production de nouvelles technologies ayant été multipliée par 160 depuis 1993 alors qu'elle ne progressait « que » de 100% en Europe (P. Artus, 2004), elle contribue désormais pour environ 5% aux exportations mondiales de haute technologie, soit presque autant que la France.

Plus récemment encore, l'OCDE (2005) souligne la réalité de la « mondialisation des services ». Pour répondre à leur besoin d'externalisation de certains emplois de services (employés de bureau, opérateurs de traitement de données et de demandes, programmeurs et même certains scientifiques et ingénieurs) les entreprises des pays du Nord ont de plus en plus fortement recours à des entreprises localisées dans les pays du Sud (l'Inde en particulier).

Au total, plus que la géographie du commerce international, c'est désormais la nature même de l'économie mondiale qui semble se transformer. L'essor

des économies d'Asie montre que la coexistence stable, au sein de la division mondiale du travail, d'économies aux valeurs ajoutées différentes, donc complémentaires, laisse la place à une compétition totale orientée vers la maîtrise de segments toujours plus nombreux et élevés de la chaîne de la valeur ajoutée.

**Les facteurs du déclin annoncé de l'économie européenne**

**Vers un déficit de croissance au 21<sup>ème</sup> siècle ?**

En extrapolant le différentiel d'accroissement des exportations constaté aux cours des 10 dernières années dans les pays concernés, la Chine devrait passer devant les Etats-Unis en 2009 et devant l'Allemagne en 2011 (L. Abdelmalki et R. Sandretto, 2005). L'Institut français des relations internationales (Ifri, 2002) estime que, si les tendances se prolongent, la croissance du PIB de l'UE plafonnerait à 2,3% l'an jusqu'en 2020, puis chuterait à 1,1% entre 2020 et 2050. En conséquence, le poids de l'UE dans la production totale mondiale passerait de 23% en 2000, à 21% en 2020 et 12% en 2050. Son poids dans le total mondial des exportations passerait quant à lui de 23% en 2000 et 2020 à 17% en 2050.

Aujourd'hui, de nombreux analystes estiment que la croissance de la production des richesses en Europe constitue un enjeu majeur sur les plans externe comme interne. Sur le registre international, le poids de l'Europe dans les négociations internationales et son action partenariale avec les pays du Sud pourraient s'en trouver nettement réduit. Au sein de l'Europe, la faiblesse durable de la croissance tend à remettre en cause le financement de son modèle social (retraite, santé...) et de l'élargissement vers l'est.

**Réduction du temps de travail et sous-emploi structurel écorcent la progression de la productivité**

La progression de la productivité a été un facteur déterminant du rattrapage économique de l'Europe durant l'après-guerre dans la mesure où elle

a été supérieure à celle des Etats-Unis jusqu'au milieu des années 1990 (G. Cette, 2004).

Néanmoins, la croissance européenne n'a bénéficié qu'en partie de cette progression puisque la plupart des pays européens ont fait le choix de la mettre également au service d'une réduction du temps de travail (O. Blanchard, 2005). Autrement dit, si le nombre relatif d'heures travaillées était resté le même, l'UE aurait aujourd'hui environ le même revenu par habitant que les Etats-Unis.

Cependant, la progression de la productivité en Europe s'est aussi traduite par l'exclusion durable d'une part importante de la force de travail disponible (J. Pisani-Ferry, 2005). L'écart entre les heures travaillées en Europe et aux Etats-Unis ne renvoie en effet que pour moitié environ à la réduction progressive de la durée annuelle du travail des personnes employées à temps plein. L'autre moitié traduit diverses formes de sous-emploi qui ne peuvent être appréciées comme une préférence pour le loisir : le taux d'emploi (part des personnes ayant un emploi parmi la population âgée de 15 à 64 ans) de l'UE à quinze s'élevait en effet à 64,5% en 2002 contre 71,9% aux Etats-Unis (G. Cette 2004). Ceci indique tout d'abord que l'Europe connaît un niveau de chômage durablement supérieur (8,6% pour la zone euro contre 4,9% aux Etats-Unis en août 2005) ; les Etats-Unis ont en effet créé 40 millions d'emplois sur la période 1980-2000 contre seulement 10 millions dans l'Europe des quinze dont la population est pourtant supérieure (A. Villemeur, 2004). Par ailleurs, les jeunes à faible qualification et les seniors semblent mis à l'écart des marchés du travail européens : le taux d'emploi des 15-24 ans et celui des 55-64 ans dans l'Europe des quinze sont respectivement de 40,5% et de 40,6% lorsqu'ils s'élèvent à 55,7% et 59,5% aux Etats-Unis.

### **L'économie européenne n'est pas assez compétitive en matière d'innovation**

Le fait que la croissance de la productivité soit devenue plus forte aux Etats-Unis depuis 1995 indique cependant que le mal dont souffre l'économie européenne est plus profond. Selon bon nombre d'observateurs, cette dernière n'aurait pas vraiment pris le virage de la nouvelle économie industrielle de services. Le système d'innovation européen demeure fondé sur une logique de rattrapage

(A. Villemeur, 2004) : des innovations de procédé visant l'automatisation de la production et l'amélioration de la qualité des produits... Aujourd'hui, cette stratégie paraît largement insuffisante – la rente qui lui est associée est certaine et peu risquée mais de peu d'ampleur et destructrice d'emplois – dans un contexte où l'enjeu de la « relation de service » donne un rôle décisif à la valeur ajoutée, c'est à dire aux innovations de produits : conception et commercialisation d'un nouveau produit en rupture avec les précédents (ordinateur, DVD, nouvelle molécule...). Ce type d'innovations est plus risqué parce qu'il appelle de nouvelles formes de consommation. Cependant, lorsque les débouchés s'établissent, cette stratégie se révèle la plus favorable à la croissance dans la mesure où elle offre de nombreuses créations d'emplois et l'accès provisoire à une véritable rente de monopole.

De fait, l'ensemble des indicateurs du système d'innovation indique les lacunes de l'économie européenne par rapport aux Etats-Unis, voire aux économies émergentes, en matière d'investissements (% du PIB consacré à la recherche publique et privée, à l'enseignement supérieur, aux TIC, au capital-risque...), de management (part des entreprises appliquant la « qualité totale »...) et de résultats (part des brevets scientifiques déposés dans le monde...).

### **Le niveau de la production et la consommation de l'Europe ne pourront s'appuyer sur la dynamique démographique**

Pour certains observateurs, un autre facteur de la faiblesse relative de la croissance européenne tient à la différence de dynamique démographique : ces dix dernières années, la population de l'Europe n'a augmenté que de 0,4% par an, contre 1,2% pour les Etats-Unis. Or, selon l'Ifri (2002), la démographie, qui influe également sur le niveau de la demande au sein du marché européen, devrait être nettement défavorable à l'avenir : la population du continent européen (hors Turquie et Russie), devrait passer de 727 millions d'habitants en 2003 à 722 en 2025 ; son poids dans la population mondiale déclinerait ainsi de 11,5% à 9%.

### **La Stratégie de Lisbonne : des intentions ambitieuses, une mise en œuvre défectueuse**

Inquiets des faibles performances économiques de l'Europe, les Etats de l'UE à quinze ont décidé en mars 2000, lors du Conseil européen de Lisbonne, d'établir un plan d'action qui permette de « faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde ». Pour ce faire, un certain nombre de grands objectifs doivent être atteints à l'horizon 2010, dont : une croissance annuelle du PIB de 3%, un taux d'emploi de la population des 15-64 ans de 70%, une part du PIB consacrée aux investissements en R&D de 3%, accroître la productivité et le niveau des investissements des entreprises...

Pour atteindre ces objectifs, les chefs d'Etat et de gouvernement se promettaient mutuellement d'engager chacun des réformes en profondeur. Pour cela, ils ont inventé la Méthode de coordination ouverte (MCO) : sans remettre en cause la souveraineté nationale, la MCO s'appuie explicitement sur la pression par les pairs, autrement dit le droit de se dire les uns aux autres ce qui ne va pas et ce qu'il faut faire.

A mi-chemin, il est clair pour de nombreux observateurs que la stratégie de Lisbonne est en échec. Le rapport Kok, rédigé en 2004 à la demande des chefs d'Etat, en fait le constat explicite : « à mi-chemin de l'échéance de 2010, le tableau d'ensemble est très mitigé et il reste beaucoup à accomplir pour éviter que Lisbonne devienne synonyme d'objectifs manqués et de promesses non tenues. » Selon ce rapport, la première erreur de la stratégie de Lisbonne réside dans l'irréalisme de son objectif central, celui d'être plus compétitif que les Etats-Unis d'ici 2010 : ce genre de déclaration décharge, selon lui, les gouvernements de la responsabilité de tenir leurs engagements. La seconde lacune renvoie au fait que la méthode retenue ne peut que rencontrer des difficultés de mise en œuvre dans la mesure où elle ne débouche pas sur une déclinaison précise de la stratégie pour chacun des pays : les objectifs sont à la fois non hiérarchisés (puisqu'ils sont appréhendés au travers d'une batterie de plus de 100 critères d'importance variable) et définis pour l'ensemble de l'Union. En aucun cas les gouvernements sont enjoins de dégager des priorités propres à leur situation nationale et à s'engager à tenir un certain nombre de réformes adéquates. Enfin, les faibles marges de manœuvre budgétaires et monétaires imposées par le respect des critères du Pacte de stabilité n'ont pas facilité les investissements nécessaires (E. Fabry et G. Cette, 2005).

# Le travail : une force productive en mal d'emploi

## Les fonctions sociétales du travail : production, revenus, épanouissement, lien social

Avec la révolution industrielle on va assister à l'enrichissement des fonctions du travail. Créateur de richesses, source de revenus, facteur d'épanouissement et de lien social, le travail ne renvoie plus à l'autoproduction des conditions nécessaires à la subsistance. Il devient une valeur centrale de la modernité en tant que producteur d'une société fondée sur une organisation supra-locale.

## Une réponse aux besoins

Au sens commun, le travail constitue l'activité, propre aux hommes, de transformation de la nature afin de satisfaire leurs besoins. Avec l'instauration d'une division des tâches, le travailleur ne consomme plus directement ce qu'il produit. Il est en situation de production de valeur d'usage à destination d'autrui.

## Une source de revenus

L'échange marchand des biens et services produits permet de rémunérer la force de travail par l'intermédiaire d'un salaire. En ce sens, l'attrait du travail rémunéré est de pouvoir se procurer des ressources non affectées. C'est un symbole d'autonomie et de liberté : celui qui travaille peut subvenir à ses besoins de façon indépendante à la communauté ; il fait ce qu'il veut avec l'argent qu'il reçoit.

## Un moment de réalisation de soi

Si, au sens étymologique, le travail désigne un instrument de torture, la pensée philosophique l'a cependant désigné comme une source d'épanouissement. Le travail mobilise et développe la diversité des facultés humaines : les individus, au lieu d'effectuer tous les travaux nécessaires n'en effectuent qu'un seul dans lequel ils se spécialisent. Parce qu'il constitue un espace de valorisation de compétences, le travail participe à la construction de l'identité de l'individu. Par delà la diversité des activités professionnelles, l'homme réalise dans l'effort de son travail son instinct créateur, sa volonté de laisser une trace au travers de celui-ci.

## Une instance de socialisation

Le travail collectif met en rapport les individus : il est un fait social en ce qu'il engendre des rapports de collaboration, d'élaboration collective d'un projet, des rapports commerciaux, des rapports hiérarchiques, des négociations, des conflits... Le travail a en ce sens une fonction de construction et de pérennisation du lien social.

**Dans le sillage de la révolution industrielle, le salariat est devenu le modèle dominant de contractualisation entre le travail et l'emploi. Aujourd'hui, le sous-emploi de masse est une des singularités de l'économie française. A l'heure du service, outre le déficit d'innovation et de mise en valeur des services à la personne qui caractérise l'économie française, des blocages culturels, juridiques et politiques s'opposent au déploiement d'un nouveau plein-emploi.**

**L'intégration du travail dans le contrat social : la construction et l'essor du statut salarial**

## **L'Etat-providence, symbole de la reconnaissance des intérêts des travailleurs**

L'organisation de l'économie industrielle veut que, dans la majorité des cas, les acteurs économiques qui possèdent les capitaux techniques de production ne sont pas les mêmes que ceux qui les mettent en œuvre par leur force de travail. En France, comme dans la plupart des pays industrialisés, l'édification progressive du statut de salarié a permis de contractualiser l'articulation des employeurs et des travailleurs, c'est à dire de faire en sorte que les conditions d'emploi garantissent la réalisation des différentes fonctions du travail. Tout au long du 20<sup>ème</sup> siècle et jusqu'aux années 1970, le monde ouvrier impulsera l'institutionnalisation progressive de la durée et des conditions de travail, d'embauche et de rémunération (contrat de travail, droit du travail et conventions collectives).

Par ailleurs, la revendication du partage des bénéfices de la production industrielle conduira l'Etat à assumer un nouveau type de solidarité sociale. Dans les sociétés modernes, les activités exercées par les individus sont souvent différentes les unes des autres et nécessaires les unes pour les autres. Cette complémentarité fonde alors une solidarité de type « organique », c'est à dire ne reposant pas sur des relations directes entre individus mais sur l'institutionnalisation de dispositifs de protection sociale (garantie contre

les risques majeurs de la vie : chômage, maladie, vieillesse, famille) assis sur les cotisations conjointes du patronat et des salariés.

## **Le déploiement de la société salariale : vecteur et symbole d'un progrès économique et social continu**

Aujourd'hui, dans les pays développés comme la France, les salariés représentent entre 85 et 90% de la population active. Fruit du compromis fordiste, le travail salarié, à temps plein, à durée indéterminée avec un seul employeur est devenu la norme d'emploi, le repère d'une insertion économique et sociale réussie. La mise en œuvre par l'Etat-providence des garanties sociales qui lui sont attachées a, quant à elle, débouché sur l'institutionnalisation du passage à la retraite et du soutien aux familles, la démocratisation de l'accès aux services de santé, à l'éducation (la part de bacheliers dans une génération est passée de 4% en 1964 à plus de 60% en 1996), à la culture...

Autrement dit, emploi stable et redistribution étatique forment le cœur du modèle social français, lequel a contribué très fortement à l'avènement d'une société salariale dont l'immense majorité de ses membres voit le cours de son existence s'organiser de façon tripartite : éducation, travail, retraite. Cependant, depuis l'amorce du dernier quart du 20<sup>ème</sup> siècle, le fonctionnement de ce système socio-économique se trouve fortement ébranlé dans ses fondements pratiques comme dans le sens qu'il prend aux yeux des travailleurs.

## Le chômage de masse : des travailleurs sans emplois

### La destruction inexorable de l'emploi industriel

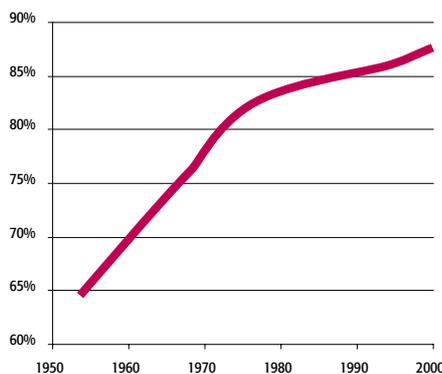
A partir du milieu des années 1970, on assiste à une « désindustrialisation » de l'emploi dans les pays anciennement industrialisés. Ce mouvement paraît annoncer la disparition du noyau du travail salarié : le monde ouvrier. Cette désindustrialisation s'explique d'abord par les progrès considérables qui ont été réalisés en matière de productivité au cours du 20<sup>ème</sup> siècle : en France entre 1896 et 1998, le PIB a été multiplié par 10 alors que la population au travail ne s'est accrue que de 20%. Ces résultats ont été obtenus non seulement grâce à la mécanisation des tâches, mais aussi et plus récemment, grâce à l'automatisation des machines (permise notamment par l'informatique) ; la substitution du capital technique au capital humain est devenue un phénomène massif. Le second facteur est celui de l'externalisation quasi-systématique des fonctions de services internes à l'entreprise (comptabilités, marketing, transports...). Le troisième facteur, plus récent, a trait à la mondialisation des facteurs de production industriels. Autrement dit,

l'ouverture des économies nationales entraîne la délocalisation des activités intenses en travail peu qualifié dans les pays à bas salaires.

### Un taux de chômage élevé et durable, une spécificité française ?

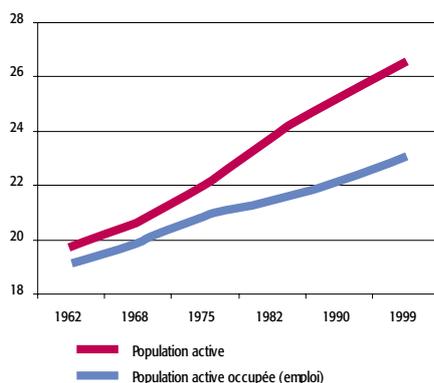
En France, après avoir été limité et stable (inférieur à 3%) jusqu'en 1974, le chômage s'accroît brusquement à partir de cette date pour fluctuer depuis entre 8 et 12%. D'autant plus que l'arrivée de la génération du baby-boom sur le marché du travail et l'accélération sans précédent de l'activité féminine alimentent fortement la croissance de la population active au cours des années 1970 et 1980. Alors qu'elles ne représentaient que 35% de la population active en 1968, les femmes y participent aujourd'hui (en 2002), avec plus de 12 millions, pour 48%. Aujourd'hui (juillet 2005), la France fait partie des pays de l'UE (hors nouveaux pays membres) ayant les taux de chômage les plus élevés : 9,9% en Grèce, 9,7% en France, 9,4% en Espagne, 9,3% en Allemagne. Ceci n'est pas une fatalité puisque que d'autres pays parviennent à des taux de chômage proches du plein emploi : 4,3% en Irlande, 4,7% au Royaume-Uni, 4,8% au Danemark, 4,8% aux Pays-Bas, 5,1% en Autriche.

### Evolution de la part des salariés dans la population active de la France entre 1953 et 2000 (en %)



Source : RP Insee

### La population active et l'emploi de la France entre 1962 et 1999 (en millions de personnes)



Source : RP Insee

### La participation du salariat à l'essor de la société de consommation

#### Progression du pouvoir d'achat...

Jusqu'au début du 20<sup>ème</sup> siècle, dans un contexte de faible rémunération, la vertu suprême était l'épargne : la consommation, comme jouissance du présent, était culpabilisée et assimilée au « péché ». Les représentations liées à la consommation ont profondément évolué à partir du moment où le pouvoir d'achat devenait nettement supérieur à ce que nécessitait la simple subsistance.

La construction du statut salarial a en effet permis de répondre à la revendication du partage des profits générés par les progrès de la productivité, notamment par la fixation d'un salaire minimum. Ainsi, le pouvoir d'achat moyen a doublé du 11<sup>ème</sup> au 18<sup>ème</sup> siècle, puis encore doublé de 1800 à 1940 et... quintuplé depuis 1950 ! Consommer est devenu légitime mais aussi nécessaire sur le plan macro-économique. En effet, constatant que l'économie industrielle reposait sur l'articulation d'une production et d'une consommation de masse, Keynes a révolutionné la pensée économique en affirmant que c'est la dépense et non l'épargne qui est source de croissance et d'emplois, thèse qui fit scandale à l'époque.

#### ... et du temps libre

De façon concomitante, la croissance de la productivité a également suscité la progression du temps non travaillé. En France, en 1800, le travail représentait près de 50% de la vie éveillée, tandis que le temps libre n'en représentait que 10 %. En 1996, ces proportions sont passées à 11% environ pour le travail et 30% environ pour le temps libre. Plus concrètement, la durée hebdomadaire légale de travail pour l'ensemble des entreprises est passée à 48 heures en 1919, à 40 heures en 1936, à 39 heures en 1982, puis 35 heures à compter de 2002. Cette évolution est également liée à l'entrée plus tardive des jeunes sur le marché du travail (du fait de l'allongement de la durée moyenne des études) et du recul de l'âge légal de la retraite (abaissé à 60 ans en 1982).

Bon nombre de sociologues soulignent l'importance de cette évolution en ce qu'elle va donner au travail sa « juste place ». L'économie industrielle va favoriser une libération progressive de l'homme par rapport au travail : passer tout le temps éveillé à travailler n'est plus indispensable pour assurer la subsistance. Renouant subtilement avec la conception que se faisaient les Grecs de la finalité de l'existence – la contemplation du réel – l'essor du temps libre est propice à la dépense. Il constitue en ce sens l'autre condition fondamentale du passage de l'accumulation à la « société de consommation ».

**La fin du travail ?**

Au total, les activités industrielles produisent toujours plus de biens avec toujours moins de personnes. J.Boissonnat estimait en 1995 que, en 2015, le pourcentage d'actifs employés à transformer la matière (ouvriers et paysans) sera inférieur à 20%. Ce type d'évolution conduit à souscrire partiellement aux analyses sur la « fin du travail » (Rifkin J., 1997) : en effet, la thèse de la disparition programmée de la nécessité d'engager du travail humain pourrait concerner à terme la production matérielle. Et ce d'autant plus dans l'hypothèse d'une inflexion de la consommation de biens manufacturés : il a pu être montré que si nous nous contentions du niveau de vie des années 60, alors la productivité actuelle réduirait à deux heures par personne le besoin quotidien en travail (CES, 2003).

Toutefois, de nombreuses analyses montrent que les services à la personne, secteur naturellement non exposé à la concurrence internationale, constituent en France un gisement d'emplois encore sous-exploité, comparativement aux autres pays européens et surtout par rapport aux Etats-Unis.

**La formation continue : condition du maintien de la relation à l'emploi ?**

La flexibilisation et la servicialisation de l'emploi salarié mettent en tension les ressources professionnelles dont dispose chaque travailleur. Ceux-ci doivent être en capacité de se maintenir dans l'emploi, c'est à dire de suivre les réorganisations productives constantes qui s'opèrent dans l'entreprise. Ceci implique que, désormais, le métier de chaque travailleur est amené à évoluer dans son contenu et/ou à changer plusieurs fois au cours de la vie. Faut-il percevoir cet enjeu comme un signe supplémentaire d'instabilité ou comme le symbole d'un enrichissement des formes d'engagement dans le travail en phase avec de l'individualisation des trajectoire de vie ?

Quoi qu'il en soit, visant la requalification régulière de la main d'œuvre, la formation continue prend son envol. En 1999, l'Insee indique que 29% des salariés ont suivi une formation financée par leur employeur contre 19% sept ans plus tôt. Mais les inégalités d'accès à la formation entre diplômés et non diplômés demeurent aussi fortes qu'au début des années 1990. D'une part, les salariés qui travaillent dans les entreprises de plus de 500 salariés sont trois fois plus formés que ceux des entreprises de moins de 10 salariés. D'autre part, les plus diplômés étaient et demeurent les plus souvent formés. Les personnes ayant un diplôme inférieur au bac, ou pas de diplôme, restent à l'écart de la formation dans tous les secteurs, y compris ceux qui consacrent une part importante de leur masse salariale à la formation.

**Le sous-emplois des jeunes et des seniors**

La France souffre également d'un fort déficit d'emploi des jeunes : le taux d'emploi de la population âgée de 15 à 24 ans n'était que de 23,3% en 2002 contre 40,5% pour l'UE à quinze et 55,7% aux Etats-Unis (G. Cette, 2004). Certes, ce phénomène est lié en partie au prolongement de la durée des études et au fait que, en France, rares sont les étudiants qui simultanément participent à la vie active – l'alternance étant, à la différence d'autres pays, peu répandue. Toutefois, hors population étudiante, le taux de chômage est particulièrement élevé (rapport Camdessus, 2004).

Le même constat peut être établi pour les seniors : le taux d'emploi de la population âgée de 55 à 64 ans est de 34,2% en 2002 alors qu'il s'élève à 40,6 pour l'UE et 56,5 aux Etats-Unis. Cette situation a été plus ou moins consciemment organisée dans un esprit de partage du travail, au travers notamment de procédures de retraite anticipée. Une large partie de l'opinion publique continue de considérer que l'emploi des travailleurs âgés constitue un obstacle à l'embauche des jeunes.

**Le modèle salarial traditionnel, une entrave à l'emploi dans la nouvelle économie industrielle de services ?**

**Une mobilisation du travail moins continue et plus intense : vers une conception dynamique de l'emploi ?**

Au cours des 30 dernières années, la relation de service s'est imposée comme le nouveau paradigme de l'offre dans les pays anciennement industrialisés, répondant ainsi aux nouvelles tendances de consommation caractérisées par la recherche toujours plus forte du choix. Ce mouvement, par les réorganisations productives qu'il implique, se traduit en retour, pour les travailleurs, par la remise en question du contenu et de la durée du contrat salarial forgé dans le cadre de l'économie industrielle de masse.

Parallèlement à la réduction drastique des emplois de production concrète évoquée plus haut – les ouvriers ne représentent plus qu'un tiers de la population active française – deux nouvelles « figures salariales »

s'affirment (Ces, 2003). D'un coté, la conception de l'offre de service implique le développement sans précédent des fonctions de production amont (R&D, marketing...), auquel vient répondre l'essor des cadres et professions intellectuelles supérieures, signe de l'élévation du niveau de formation moyen de la population active. D'autre part, la commercialisation du service passe de plus en plus massivement par une relation directe avec le client, laquelle alimente la croissance très forte des emplois de « front-office », faiblement qualifiés mais hautement professionnels (Ces, 2003).

Sur le plan du contenu de l'emploi, à la différence de la production manufacturière des « trentes glorieuses », la production du service ne passe plus par l'exécution de tâches ou de missions précisément et préalablement définies. La culture du service signifie au contraire l'adaptation permanente de l'acte productif aux exigences d'un client devenu roi. Cette implication accrue du salarié renvoie à de nouvelles formes de management centrées sur une obligation de résultats (placement de produits, nombre de dossiers à traiter...) et l'autonomie dans la mise en œuvre des moyens nécessaires (Ces, 2003).

Enfin, la temporalité du recours au travail tend à reproduire celle du cycle de vie des produits et services. Pour les cadres, la diffusion du modèle de la profession s'inscrit dans le cadre de l'« organisation de projet » : l'employeur achète, pour une certaine période, les services d'un capital humain dont l'employé reste propriétaire et s'attache à maximiser le rendement (J. Pisani-Ferry, 2000). L'engagement des ouvriers et employés dans la production des biens et services est amené à s'ajuster au volume de l'activité.

Au total, la relation de travail caractéristique du fordisme – emploi à vie, à temps plein et prescrit dans son contenu – constitue une forme statique du contrat salarial qui ne correspond pas au nouveau plein-emploi qu'appellent de leur vœux nombre d'observateurs (J. Pisani-Ferry, 2000). Ce plein-emploi ne se ferait pas sans chômage, mais ce dernier serait de courte durée.

### **La coexistence de deux types de contrat salarial a concentré les risques du marché du travail**

Pour répondre aux nouveaux besoins des entreprises en matière de travail, la France a choisi de préserver l'« acquis social » que constitue le contrat de travail à durée indéterminée (CDI) dans sa formule protectrice, et d'introduire un nouveau type de contrat, le contrat à durée déterminée (CDD), de fait beaucoup plus flexible. Ainsi, si les CDI continuent de concerner la grande majorité de la population active occupée, le nombre de salariés employés en CDD a plus que triplé entre le début des années 80 et l'année 2001, tandis que les effectifs de l'intérim ont presque été multipliés par cinq. Surtout, l'emploi à durée limitée constitue aujourd'hui les trois-quarts des embauches (rapport Camdessus, 2004).

Cette stratégie de flexibilisation de l'emploi a certes permis de fluidifier le marché du travail (augmentation des flux de création et de destruction d'emploi) mais elle ne constitue en aucun cas une condition suffisante pour réduire significativement le chômage. Surtout, la coexistence de deux types de contrat de travail a instauré une dualité sur le marché du travail (rapport Camdessus, 2004). En effet, le CDI présente des avantages qui s'étendent au-delà du marché du travail, pour obtenir un prêt ou un bail par exemple. En outre, si le risque objectif de perte d'emploi a augmenté d'environ 30% entre 1980 et 2000, il se concentre sur les emplois à durée limitée. Enfin, la persistance du chômage a « permis » aux entreprises de recourir à ces emplois flexibles à des conditions de rémunérations dégradées. Le risque de percevoir un salaire faible augmente depuis le début des années 1980 : la proportion des bas salaires (inférieurs aux deux tiers du salaire médian) dans l'ensemble des salaires est passée de 11% en 1983 à 17% en 2001 (Ces, 2003).

### **La montée des revenus de transfert : des revenus sans travail ?**

L'installation dans la durée d'un chômage de masse s'est traduite par la progression forte de la part du PIB consacrée à la protection sociale des non-actifs. Il y a 10 ans, J.Boissonnat soulignait déjà la diminution constante de la part des revenus directs du travail dans les ressources des individus. Il estimait à l'époque à 40% du revenu total des français la valeur des prestations sociales de toute nature qu'ils reçoivent.

Signe pour plusieurs analystes d'une résignation des acteurs politiques face au déficit d'emplois, les sommes versées ne sont plus seulement la contrepartie des prélèvements effectués sur le salaire sous la forme de cotisation sociale. En effet, face à la situation de détresse financière que peuvent connaître les personnes étant dans l'impossibilité, momentanée ou non, de travailler (personnes âgées sans revenus, invalides, chômeurs de longue durée...), ont été mises en œuvre des politiques de prestations dites non contributives telles que le Revenu minimum d'insertion (RMI). Ces « minima sociaux » et les allocations familiales ont certes permis de réduire de moitié le nombre de ménages pauvres (Ces, 2003). Cependant, à des niveaux de vie modestes, on observe qu'il peut y avoir un choix entre le travail et le non-travail, du fait de la superposition des sphères de la protection sociale et de la solidarité nationale. Dès lors qu'il n'y a plus de lien nécessaire entre la perception d'un revenu monétaire et l'exécution d'un travail, bon nombre d'observateurs ont évoqué l'émergence d'un processus de « désincitation » au travail. Ceci est d'autant plus préjudiciable que la personne privée d'emploi depuis une longue période, trouvant ses revenus uniquement par le biais des minima sociaux, en ressent le plus souvent un sentiment de marginalité, d'échec, de dévalorisation. En ce sens, les revenus de transfert ne peuvent remplacer l'exercice d'un véritable travail, source d'épanouissement et de lien social (Ces, 2003).

### **L'entrepreneuriat et le fonctionnariat, palliatifs du défaut d'emploi salarié ?**

**En 2002, 35% des créateurs d'entreprises étaient au chômage**

Selon l'Insee, en 2004, 320 000 entreprises ont été créées ou reprises. C'est la première fois en dix ans que ce chiffre dépasse 300 000 dans l'année. La hausse de 2003 (+ 8,7 %) se poursuit donc en 2004 (+9 %). Ces hausses font suite à une période de stabilité de 1997 à 2002 (environ 270 000 créations par an). En 2002, si seuls 16% des créateurs n'ont aucun diplôme, un sur trois étaient au chômage. En 2004, comme en 2003, le nombre de créateurs aidés a beaucoup augmenté : le nombre de bénéficiaires de l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises (ACCRE) a augmenté de 46 % pour les dix premiers mois de l'année 2004, après + 35 % en 2003.

**Entre 1980 et 2001, l'emploi public a progressé plus rapidement que la population active**

Entre 1980 et 2001, l'emploi public s'est accru de 23% (891 000 emplois) quand, dans le même temps, la population active progressait de 14% et l'emploi total de 13% (Ministère de la fonction publique, de la réforme de l'Etat et de l'aménagement du territoire, 2003). Cette croissance forte, en majeure partie tirée par l'emploi territorial (+38%), n'a pas été régulière sur la période : le taux de progression de l'emploi public a été supérieur à 1% seulement pendant la première moitié des années 1980 ainsi qu'entre 1997 et 2001. Par ailleurs, cette dynamique d'emploi tend à bénéficier en priorité aux cadres : la structure des agents de l'Etat par catégorie statutaire a été modifiée vers le haut du fait des recrutements plus nombreux de personnels plus qualifiés (catégorie A), de la disparition de la catégorie la plus basse (D) et de la réduction des effectifs de catégories C et B. Bien que moins marqué, le mouvement est identique dans la fonction publique territoriale, à l'exception du fait que les effectifs de catégories continuent de progresser.

# Le financement de l'économie : les effets pervers de la mondialisation des marchés financiers

## Les valeurs mobilières, des actifs financiers spécifiques

### Les actions

Une société qui souhaite disposer d'argent frais peut engager une partie de son capital sur le marché financier direct. L'introduction en bourse est aussi un coup médiatique qui peut en effet avoir un impact commercial non négligeable.

Le détenteur d'action (l'actionnaire) devient copropriétaire de la société. En échange, il reçoit une partie du bénéfice de cette société sous forme de dividendes. Sur le long terme, l'investissement dans les actions est le plus rentable parce que le risque qu'il implique induit une rémunération du capital plus importante. Plus que cela, l'intérêt de ce placement pour l'actionnaire réside dans la plus-value qu'il peut réaliser lors de la revente de l'action : le bénéfice est alors purement financier.

Enfin, la possession d'action ouvre des droits à l'actionnaire vis-à-vis de la société : un droit de gestion, qui se matérialise par le vote en assemblée générale (au prorata du nombre d'action détenues), un droit à l'information (les sociétés s'engagent à fournir les documents indispensables sur leur activité et leurs résultats), un droit sur l'actif social (droit préférentiel en cas d'augmentation du capital).

### Les obligations

Une obligation est un titre de créance (ou reconnaissance de dette) représentant une partie d'un emprunt accordé à une entreprise. L'obligataire est donc un créancier et non un associé de l'entreprise qui a émis l'obligation. Contrairement aux actions, les obligations donnent droit à une rémunération garantie sous la forme d'un taux d'intérêt. Le risque financier est donc beaucoup moins important. En contrepartie, ces titres ne donnent pas de droits politiques à leurs détenteurs.

**Depuis une trentaine d'années, les entreprises mondialisées se financent de façon croissante sur les marchés dits financiers. Or, le fonctionnement de ces derniers exacerbe la demande de valorisation des capitaux investis, laquelle est en déconnexion croissante avec la rentabilité réelle de l'économie, qui, elle, tend à se réduire.**

## La finance a son marché

Pour comprendre l'enjeu du financement de l'économie par les marchés financiers, il apparaît indispensable de bien saisir quels en sont les acteurs et les structures.

### Trois types d'acteurs : l'entreprise, le ménage, l'intermédiaire financier

Les entreprises souhaitant réaliser un projet (par exemple un investissement), peuvent recourir à un financement interne et/ou à un financement externe. La finance interne, ou autofinancement, nécessite une épargne accumulée au préalable (profits mis en réserve lors des exercices précédents). Lorsque les sommes requises excèdent la capacité d'autofinancement, les agents sont qualifiés d'« agents à besoin de financement ».

La réalisation de leurs projets implique alors le recours à une source externe de financement, qu'ils trouveront auprès des « agents excédentaires » (ou à capacité de financement). D'une manière générale, il s'agit des ménages qui trouvent ici un moyen de valoriser leur épargne.

La rencontre entre détenteurs et demandeurs de capitaux n'est cependant pas mécanique parce que leurs intérêts ne convergent pas naturellement. L'épargnant désire une valorisation à court terme alors que les entreprises souhaitent s'endetter à long terme. En investissant, l'épargnant prend donc un risque. Le financement de l'économie nécessite donc l'intervention d'une troisième catégorie d'agents économi-

ques capables d'articuler les intérêts financiers des entreprises et ceux des ménages.

### Le financement par l'endettement : le recours au crédit bancaire

Les banques constituent un intermédiaire financier historique. Elles sont les seuls agents qui possèdent le pouvoir de transformer des ressources à très court terme – les dépôts à vue (les comptes courants) – en emplois à moyen ou long terme – le crédit bancaire. Chaque banque a le droit de distribuer sous forme de crédit la quasi-totalité de l'argent mis en dépôt par ses clients sur les comptes à vue.

Mais ce crédit distribué par la banque n'annule pas pour autant le dépôt, qui reste disponible pour le client. Il y a donc création d'argent par la banque : c'est ce que l'on appelle le financement indirect. Cependant, une entreprise ne peut pas se financer uniquement par le crédit : au-delà d'un certain niveau d'endettement, les frais financiers finissent par pénaliser de manière insupportable les résultats et à ce moment les banques n'acceptent plus de prêter.

### Le financement par les marchés financiers : le recours aux investisseurs

Les investisseurs institutionnels – les compagnies d'assurance, les fonds Sicav et Fonds Communs de Placement, les caisses de retraite et leur équivalent américain les fonds de pension – drainent également l'épargne, mais

en direction de ce que l'on appelle les marchés financiers.

Ceux-ci sont complémentaires du crédit bancaire en ce qu'ils opèrent un financement direct : l'épargne n'est pas transformée mais placée, elle n'est donc pas exigible immédiatement par l'épargnant comme pour les sommes en dépôt sur les comptes à vue. En effet, au lieu de distribuer du crédit comme les banques, les investisseurs institutionnels achètent les titres émis par les entreprises en quête de financement. Ces titres sont représentatifs soit de capitaux propres – les actions – soit de dettes à long terme – les obligations (cf. marge). Cet achat s'effectue soit sur le marché primaire, c'est-à-dire dès l'émission du titre, soit sur le marché secondaire, marché de la revente qu'on appelle plus communément « la Bourse ».

### Les capitaux levés sur les marchés financiers s'amplifient

#### Le besoin de financement s'accroît, appelant le développement des marchés financiers

Les années 1970-80 ont marqué une double prise de conscience des pouvoirs publics en France.

- l'émergence de l'économie de services et le développement important du commerce extérieur entraînent des besoins de financement croissants pour les entreprises (croissance externe et gains de compétitivité), de même que pour la puissance publique dont les déficits s'accroissent.
- en reposant essentiellement sur le crédit donc la création monétaire, le système bancaire était soumis à une pression inflationniste, c'est-à-dire le risque d'aboutir à une situation où l'offre de monnaie serait supérieure à la création de richesses réelles du pays. Or, la régulation opérée alors par la Banque Centrale – contrôle de la quantité de masse monétaire disponible – incitait les établissements bancaires à rationner leur offre de crédit, désormais réservé aux demandes les moins risquées. Cette évolution posait finalement la question de la compétitivité de la nation.

Autrement dit, réussir l'ouverture commerciale (mondialisation) passait par l'accroissement du volume d'épargne disponible, tandis que la volonté de juguler l'inflation impliquait de limiter le recours à la création monétaire. Il fallait donc changer le mode de financement de l'économie : sortir du modèle de l'économie d'endettement trop contraignante pour promouvoir un financement fondé sur des perspectives de gains futurs.

#### 30 ans de déréglementation financière ont conduit à une globalisation de la finance

Les pouvoirs publics ont joué un rôle moteur dans cette évolution, séduits par l'idée que l'ancrage des marchés financiers en France pouvait être « source de richesse et d'emploi » car dynamisant deux facteurs majeurs de la croissance que sont l'épargne et l'investissement. D'autant plus, que les activités générées par la finance ont permis la création d'un nombre d'emplois non négligeable.

Dans la lignée du mouvement amorcé dès les années 1970 aux États-Unis, la France conduit dans les années 1980 une vague importante de réformes touchant aux activités financières. La déréglementation s'effectue sur deux axes. Sur le plan interne, les cloisonnements sont gommés : unification des différents marchés pour les rendre plus accessibles. Sur le plan international, le marché financier national s'insère dans le vaste marché mondial de capitaux qui se constitue alors : suppression du contrôle des changes. De façon transversale, les taux d'intérêts rémunérant les investissements ne sont plus contrôlés par les pouvoirs publics mais librement déterminés par le marché.

Cette montée en force de la finance au niveau mondial se traduit par le phénomène de titrisation, c'est-à-dire le remplacement de dettes et de créances non négociables, propres aux relations bancaires, par des titres négociables sur les marchés. En rémunérant directement les capitaux levés sur les marchés financiers, les entreprises peuvent négocier directement le coût de leur financement. Les coûts de transaction diminuant, la finance participe ainsi pleinement d'un mouvement de globalisation économique, c'est-à-dire à l'augmentation des échanges économiques internationaux, qui ne sont plus seulement commerciaux.

#### Le système économique mondial, une économie de marché capitaliste

L'économie de marché désigne une forme d'économie qui, dans un cadre plus ou moins fortement réglementé, laisse aux mécanismes naturels du marché le soin d'assurer l'équilibre permanent de l'offre et de la demande, le comportement de chacun des agents économiques étant mû par la recherche de son intérêt propre.

L'économie de marché est capitaliste lorsque sont reconnus les principes de la libre entreprise, de la possession privée des biens de production, de l'acceptation du profit comme moteur de l'activité économique. Dans ce régime économique, le capital financier est investi dans l'achat de capital productif (capital technique + force de travail) afin de produire et de vendre des marchandises ou services dans le but de récupérer un capital financier plus grand.

**La croissance accélérée du nombre d'entreprises cotées en bourse...**

Le nombre d'entreprises cotées sur les bourses mondiales est passé de 22 000 à 50 000 en 19 ans. Il s'est par contre maintenu sur les marchés américains. Si les autres pays de l'OCDE ont connu une certaine augmentation, (+ 9 000), ce sont les entreprises des pays non membres de l'OCDE qui ont fait une entrée en masse sur les marchés boursiers.

**... et du volume des capitaux levés**

Entre 1991 et 2000, le montant des capitaux levés sur les marchés financiers mondiaux est passé de 100 à 350 milliards de dollars. A l'échelle planétaire et durant les dix dernières années, les bourses ont donné plus de capitaux aux entreprises déjà cotées qu'à celles nouvellement créées.

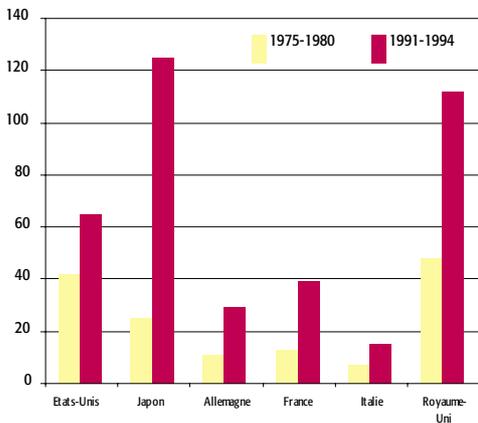
purement financières (échanges d'actifs financiers) et les transactions commerciales de produits : 450 000 milliards par an pour les premières contre 30 000 milliards contre les secondes.

Pour un certain nombre d'économistes, la valeur générée par la capitalisation boursière peut être en réalité considérée comme fictive. En effet, la cotation boursière renvoie à une anticipation de la rémunération future à laquelle ouvrent droit les actifs financiers. Cette anticipation alimente un mouvement de spéculation qui fonctionne comme une caisse de résonance du fonctionnement réel des entreprises concernées. L'analyse quotidienne par les marchés financiers des profits générés par les entreprises apparaît alors en décalage avec la temporalité réelle des processus productifs.

**L'instabilité est un caractère intrinsèque des marchés financiers**

Lorsque le cours des actions gonfle de façon disproportionnée par rapport aux perspectives de profit réalisables par les entreprises en question, on assiste à la formation de « bulles spéculatives » comme celle qui a atteint contre toute attente les valeurs de la « nouvelle économie ». La Bourse devient alors un marché où les gagnants sont ceux qui font monter les enchères et qui se retirent juste avant le « retour à la réalité », captant par anticipation une part des profits qui ne résulteront pas demain de l'activité de l'entreprise concernée. Tout l'intérêt de la spéculation boursière

**Valorisation boursière des actifs financiers rapportée au PIB national (en %)**

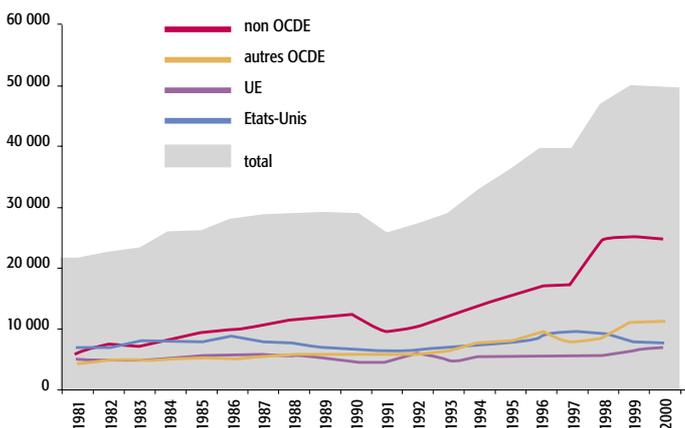


**Les échanges d'actifs financiers augmentent vertigineusement**

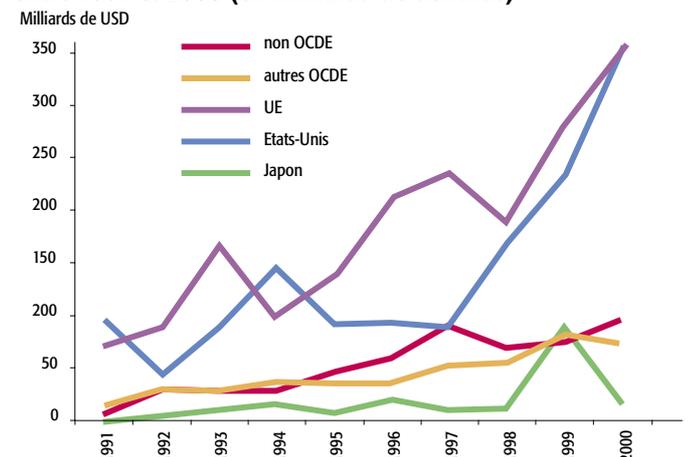
**Les transactions financières sont aujourd'hui supérieures aux flux commerciaux : l'essor de la spéculation boursière**

Le rapport entre la capitalisation boursière des entreprises cotées (nombre d'actions en circulation de l'entreprise multiplié par la valeur d'échange de l'action) et le produit mondial a fortement augmenté (cf. graphique). Ainsi, ces dernières années, on observe un profond décalage entre les transactions

**Evolution du nombre d'entreprises cotées en bourse par grandes régions entre 1981 et 2000**



**Evolution des capitaux levés sur les marchés financiers entre 1991 et 2000 (en milliards de dollars)**



réside ainsi dans la possibilité d'accéder à une rémunération du capital virtuelle.

**Quand les actionnaires prennent le contrôle de l'entreprise : des stratégies de créations de valeur qui interrogent le sens de la finance**

### **La répartition du profit évolue à l'avantage des investisseurs**

Toute la valeur de la richesse nationale produite, le PIB, vient rémunérer les trois capitaux productifs : le capital financier des investisseurs, le capital technique des entrepreneurs, le capital travail des salariés.

Or, en vingt ans, on constate en France une forte diminution de la part de la rémunération du travail (salarié et indépendant), celle-ci passant de 67,8% du PIB en 1982 à 59,8% en 2002, soit 8 points de moins. Le PIB s'élevant à 1521 milliards d'euros en 2002, ces 8 points représentent 121 milliards d'euros.

### **Une conception volatile de l'investissement qui met en péril la pérennité du capital productif**

Le constat précédent s'explique par le fait qu'une des conséquences majeures du rôle prépondérant pris par les marchés financiers dans le financement des entreprises a été l'accentuation du pouvoir des actionnaires sur le fonctionnement réel de ces dernières. Les acteurs financiers souhaitent désormais maximiser la valeur de revente de leurs titres de propriété par la maximisation de la rémunération de ces mêmes titres. Ainsi, fondé sur le principe de « création de valeur pour l'actionnaire », ce nouveau mode de gestion des entreprises se traduit par la mesure des résultats financiers de l'entreprise à partir non pas du chiffre d'affaires ou de l'excédent d'exploitation – notions comptables traditionnelles – mais à partir du solde entre profit et rémunération des capitaux. Ainsi, plus ce solde est positif et plus l'entreprise est considérée comme créatrice de valeur. Ceci permet d'assujettir la performance économique de l'entreprise à une exigence de rémunération financière posée *ex ante*. Pour l'entreprise il s'agit alors non seulement de dégager le bénéfice maximum mais d'en donner une part maximale aux actionnaires.

Cette évolution amène les entreprises à fusionner et/ou à acquérir leurs concurrentes afin trouver une « taille » économique susceptible de répondre aux exigences financières. Surtout, elle conduit à une dégradation de la rémunération du capital productif : augmentation massive du chômage (en particulier dans le secteur industriel), modération salariale, précarisation des emplois, suppression des investissements techniques non immédiatement rentables...

En recourant aux marchés financiers pour assurer leur financement, les entreprises prennent le risque d'être soumises à une exigence de rentabilité à court terme déconnectée du potentiel réel de leurs activités.

### **Peut-on encore parler d'investissements ?**

La globalisation financière conduit finalement à modifier le sens même de la finance. Dans une certaine mesure, les actionnaires détournent l'entreprise de sa vocation première – le service au client – pour en faire un instrument au service exclusif de la rentabilisation à court terme du capital. Autrement dit, la bourse constitue de moins en moins un marché de financement. Elle devient un marché des titres de propriété à caractère spéculatif, destiné à permettre la réalisation de plus-values. La nécessité de reposer la question du financement de l'économie paraît définitivement fondamentale lorsque l'on constate que la généralisation d'une exigence de rendement financier à court terme et à deux chiffres n'est pas tenable en soi : la croissance du PIB en France étant en moyenne inférieure à 3% ces dernières années, c'est l'ensemble de la richesse nationale qui serait destinée aux détenteurs de capitaux !

## Un défi : assurer le rôle de l'Europe dans les régulations mondiales

Aujourd'hui, l'économie ne semble pas pouvoir assumer durablement ses fonctions – produire et distribuer des richesses, rémunérer le capital productif – dans la mesure où un certain nombre de ses fondamentaux se trouvent menacés ou apparaissent désormais comme des facteurs contraires au développement. La croissance des échanges commerciaux internationaux n'a pas offert l'effet d'entraînement sur les économies des pays du Sud que l'on aurait pu attendre. Le fonctionnement de l'économie mondiale est rendu possible par un ensemble de conditions non marchandes dont l'utilité n'est pas encore suffisamment reconnue.

Dans ce contexte, les économies locales peuvent être tentées de réduire au maximum leur exposition aux dynamiques de la mondialisation en se focalisant sur la demande générée par leur population. Pourtant, c'est bien à l'échelle mondiale que semble se jouer l'enjeu de la régulation de l'économie du 21<sup>ème</sup> siècle. Aussi, à la table des négociations, l'Europe se doit de tenir sa place pour proposer un modèle économique et social durable. Toutefois, la force du discours européen dépend de la capacité de l'Europe à maintenir son rang dans la dynamique économique mondiale, cet objectif impliquant une stratégie vigoureuse compte tenu des évolutions actuelles de la géographie du commerce international.

### Le mirage d'une économie repliée sur le local : la prégnance de l'économie résidentielle

Le développement économique d'un territoire local repose sur deux sphères d'activités spécifiques : les activités de « back-office » qui se localisent pour produire mais qui écoulent leurs produits sur des marchés plus ou moins supra-locaux, et les activités de « front-office » qui se localisent pour vendre, c'est-à-dire pour servir la population locale à partir de la commercialisation de biens ou la prestation de service. Or, elles ne contribuent pas de la même manière à la richesse produite et surtout dépensée localement.

\* Les activités locales mondialisées génèrent des richesses qui n'alimentent que partiellement le revenu du territoire. L.Davezies (2004) observe qu'en France les activités de « back-office » contribuent de moins en moins fortement à l'ensemble des revenus consommés sur le territoire où elles se situent. Autrement dit, les géographies respectives de la valeur ajoutée et du revenu tendent à se dissocier : par exemple, en 1976, la région Ile-de-France produisait 27% du PIB français et ses ménages disposaient de 25% du revenu des Français ; en 1996, elle produit 29% du PIB et ne touche plus que 22% du revenu des ménages. Une des explications de ce constat réside dans le fait que l'essentiel de la valeur ajoutée créée sort du territoire local au travers des impôts et cotisations sociales et de la rémunération plus ou moins importante du capital les finançant. A l'échelle nationale, ce secteur d'activités privées représente ainsi à peine plus d'1/5<sup>ème</sup> du revenu des ménages français.

En revanche, les activités de « front-office » privées et publiques induites par la demande locale génèrent entre 40 et 50% du revenu des ménages français. Aujourd'hui, ces activités concentrent la plus grande partie des emplois et elles distribuent des revenus qui sont en majeure partie réinjectés dans l'économie locale, alimentant ainsi de puissants effets multiplicateurs d'emploi et de revenu. Par ailleurs, le revenu

disponible localement est largement abondé par les transferts de richesses (prestations sociales telles que la retraite et le chômage) opérés par la puissance publique à partir des prélèvements sur la valeur ajoutée de la production de richesses. A l'échelle nationale, ces revenus de transferts représentent environ le 1/3 du revenu des ménages français.

\* Vers des stratégies de développement économique fondées sur la captation de revenus ?

Au total, le revenu apparaît comme l'indicateur le plus pertinent pour mesurer la santé économique d'un territoire. Dès lors, l'enjeu du développement économique local résiderait plus dans la captation des revenus que dans la production des richesses. Le mouvement paraît déjà enclenché lorsque l'on constate que les territoires attirant les flux de population (et donc de pouvoirs d'achat) les plus importants sont ceux dont l'économie se désindustrialise le plus. Pour autant, L.Davezies (2004) souligne qu'une économie locale seulement fondée sur la consommation – commercialisation et prestation – ne constitue pas une alternative généralisable car, à l'échelle nationale, le déclin de l'activité des « back-office » signifie à terme l'appauvrissement des marchés finaux comme des services publics, ainsi que celui des sources même de la redistribution.

### De nouvelles régulations mondiales sont nécessaires

Pour demain, l'économie est appelée à relever trois types de défis majeurs : celui de la distribution des capacités de production entre les pays du Nord et ceux du Sud, celui de l'allocation des profits aux différents capitaux productifs (travail, technique, finance), celui de la gestion des « biens publics globaux ». Leur appréhension appelle incontestablement une évolution des régulations mondiales, en particulier celles qu'organise l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

\* Le commerce international ne constitue pas une condition suffisante du développement des pays du Sud : l'enjeu de l'Aide Publique au Développement

Parce qu'elle est censée stimuler la croissance de la production des richesses économiques, la formation d'un marché mondialisé apparaît comme un carburant majeur de la performance sociale des nations. Pourtant, son essor s'est traduit par la polarisation de plus en plus forte de la distribution du revenu mondial entre des économies à revenu élevé, que viennent en nombre croissant rejoindre les pays « émergents », et un ensemble d'économies dont le niveau de vie se dégrade. On constate ainsi qu'entre 1975 et 2000 les écarts de PIB par habitants entre les pays de l'OCDE et les pays du Sud ont augmenté de 100 à 140% (O.Castel, 2003). L'évolution de l'indice de développement humain montre quant à lui que 18 pays du Sud ont reculé entre 1975 et 2000.

Outre la faillite du financement de l'industrialisation qu'a connu bon nombre de ces pays, leur retard de développement s'explique également par le fait que, dans le cadre de l'OMC, le traitement différencié de l'ouverture des économies du Sud porte désormais uniquement sur des délais d'ajustement et non plus sur des dérogations aux obligations stipulées dans les accords. Alors qu'en 1970, les Nations Unies demandaient aux pays développés de consacrer 0,7% de leur PNB à l'Aide Publique au Développement, trente ans plus tard, la moyenne de l'OCDE ne s'élève qu'à 0,24%. Pourtant, certains analystes tel que J.Attali (2005) estiment qu'une accentuation des aides en faveur du micro-crédit – petits prêts consentis aux activités concernant les populations locales – permettrait d'enclencher un vaste mouvement de résorption de la pauvreté.

\* Intégrer le coût environnemental de la production et des échanges de richesses : l'enjeu des biens publics mondiaux

La montée de la problématique de l'empreinte écologique mondiale des activités humaines met en évidence le fait que le champs de la gouvernance mondiale ne saurait être défini par la

seule question de la mondialisation de la production et des échanges. Cette dernière n'est en effet possible qu'à certaines conditions qui relèvent du non-marchand : si le marché représente la façon la plus efficace de produire des biens privés, il repose sur un ensemble de biens qu'il est lui-même non ou insuffisamment capable de fournir (Jacquet P., Pisani-Ferry J., Tubiana L., 2002). Parmi ces biens, dits « biens publics globaux », le PNUD (1999) en retient quatre : l'environnement, la santé, la connaissance et l'information, la paix et la sécurité. La question de la production de ces biens publics globaux témoigne d'une solidarité objective qui fait l'objet d'un nouveau type de négociation internationale depuis le milieu des années 1980. Ici, la régulation passe tout d'abord par l'identification des défaillances de marché et la mise en place de mécanismes correcteurs de type monétaire destinés à « internaliser les externalités », ceci permettant de financer les biens publics globaux dont la production ne dépend pas seulement d'un ajustement du marché mais d'une action ad hoc (trouver un remède au virus VIH, maintenir l'intégrité des réseaux d'infrastructures...).

Récemment, en matière environnementale, ces négociations ont permis de trouver un accord sur l'élimination de la production des gaz CFC responsables de la dégradation de la couche d'ozone. Toutefois, ce succès doit beaucoup au petit nombre d'acteurs concernés ; d'autres accords, en matière de gaz à effet de serre notamment, parce qu'ils impliquent un grand nombre de pays, ont été très difficiles à conclure ou ont laissé des acteurs essentiels à l'extérieur, bien que leurs enjeux soient majeurs. De plus, il n'existe pas à l'heure actuelle d'autorité internationale légitime qui puisse déterminer quels sont les biens publics internationaux pouvant faire l'objet d'une action concertée.

\* Redéfinir la place de la finance dans l'économie et dans l'entreprise : l'enjeu du financement des retraites et de l'actionnariat salarié

La globalisation financière offre une manne financière extrêmement conséquente qui conduit d'une certaine manière à actualiser la notion de rentier (J.-P. Fitoussi, 2005). Elle tend en effet à faire du travail une simple variable d'ajustement dans un système financier qui semble procéder à l'« asservissement » des actifs au profit d'un groupe d'inactifs. Cette vision pourrait devenir plus prégnante si la bourse est confirmée dans sa vocation de moteur principal du financement des retraites. Concrètement, c'est la pérennité du système économique dans son ensemble qui paraît remise en cause : la compression accrue de l'emploi et des salaires qu'induit la globalisation financière réduit progressivement le pouvoir d'achat alimentant le circuit économique.

Dans ce contexte, il semble urgent de réaffirmer que la finance constitue un intrant productif dont la rémunération est liée au développement de l'activité de l'entreprise. Autrement dit, la participation au capital de l'entreprise est censée s'inscrire dans la durée.

Pour ce faire, le plafonnement des niveaux de rentabilité exigés durant les premières années de prise de participation et la taxation des transactions spéculatives apparaissent comme des mesures à examiner. De plus, dans le cadre d'une revalorisation du facteur travail, le Conseil Economique et Social (2004) estime que le partage des bénéfices de l'activité par la diffusion de l'actionnariat salarié constitue une dynamique à encourager. Dans ce registre, il faut souligner, en France, l'essor (plus de 5 000 emplois créés en 5 ans) des sociétés coopératives de production (Scop) dont les salariés sont associés majoritaires et vivent un projet commun en mutualisant équitablement les risques et les grandes décisions : désignation des dirigeants, orientations stratégiques, affectation des résultats.

### **L'architecture des normes internationales, un enjeu face auquel l'Europe a une voix spécifique à faire entendre**

Pour relever ces défis, bon nombre d'observateurs estiment que le système de régulation mondiale doit davantage se concrétiser par des normes juridiques internationales, celles-ci étant considérées comme plus efficaces que les transactions intergouvernementales. Si le processus s'est amorcé avec l'OMC, il présente encore d'importantes lacunes, les normes de l'échange demeurant prééminentes. Dans ce cadre, par son histoire récente, l'Europe paraît toute désignée pour porter le chantier de l'organisation, la définition et l'application des normes internationales du développement.

\* La libéralisation des échanges ne peut être une fin en soi : vers un système juridique mondial ?

La faiblesse du droit international relatif aux valeurs non marchandes a pris un caractère plus préoccupant depuis la création de l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC. Comme le souligne l'Ifri (2002), au nom du droit de commercer librement, les législations nationales sont de plus en plus soumises à l'inquisition de l'OMC dans des domaines aussi divers que le droit environnemental, le droit de la santé ou le droit de la consommation, voire à terme le droit du travail et la protection sociale.

Cette évolution traduit en réalité la double faiblesse des normes internationales non marchandes : environnement, travail, social, santé... D'une part, quand elles existent, ces normes se caractérisent par l'hétérogénéité du droit, le manque d'autorité des institutions, la pénurie de moyens financiers (Boisson T., 2002). D'autre part, Jacquet P., Pisani-Ferry J. et Tubiana L., (2002) estiment que, plus qu'un programme (Pnue), la question de l'environnement nécessite à l'évidence une agence dédiée : à quand une Organisation mondiale de l'environnement (OME) ? Plus largement, quand bien même coexisteraient plusieurs institutions de régulation aux pouvoirs équivalents, demeure la question de l'inter-régulation (Cohen E., 2003) : la volonté de mettre au service du développement

les normes juridiques internationales passe-t-elle par leur hiérarchisation (le commerce au service du social dans le respect de l'environnement) ? Ou faut-il simplement envisager la mise en place de procédures juridiques assurant la compatibilité des normes entre elles ?

\* Promouvoir le droit plutôt que le rapport de forces : une vocation européenne ?

Outre l'apparition d'une conscience civique planétaire – C. Aguiton (2001) rappelle notamment que 2 000 ONG sont aujourd'hui accréditées à l'ONU, contre 40 en 1945 et 400 en 1970 – la construction d'un système juridique mondial peut s'appuyer sur l'effacement progressif, dans le dialogue international, des Etats-nations au profit des regroupements régionaux tels que l'UE, l'Alena, le Mercosur... Parmi ceux-ci, l'Europe peut apparaître aujourd'hui plus légitime que l'Amérique du Nord pour pousser dans le sens du droit international.

R. Kagan (2002), ancien-haut fonctionnaire des Etats-Unis, explique que son pays, dont le leadership dépasse largement les frontières du territoire nord-américain, conserve une vision du monde marquée par le danger, selon laquelle la véritable sécurité ainsi que la défense et la promotion d'un ordre libéral dépendent toujours de la possession de la puissance militaire et de son utilisation. De fait, les autorités américaines demeureraient septiques sur les bienfaits du droit international et préféreraient agir en dehors de lui quand elles l'estiment indispensable, voire simplement avantageux. En revanche, toujours selon R. Kagan, les Etats européens ont, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, un point de vue nouveau sur le rôle de la puissance dans les relations internationales : reflétant le désir d'en finir à jamais avec le passé, la culture stratégique originelle de la construction européenne résiderait dans la promotion du modèle kantien de la paix par l'interdépendance ; l'instauration du marché unique apparaissant comme la meilleure garantie du croisement des intérêts de chacun. Aujourd'hui, aucune autre région du monde ne dispose d'une telle expérience en matière d'intégration juridique. Au delà, certains observateurs

tels que J.Rifkin (2004) estiment même qu'un « rêve européen » est en train de se substituer au rêve américain dans l'imaginaire des populations du globe.

### **Le discours européen doit s'appuyer sur un dynamisme économique**

La construction de l'Union européenne n'exprime donc pas le choix de la puissance militaire. Pour autant, nombreux sont ceux qui estiment avec R. Leray (2004) que la force du discours européen à la table des négociations internationales dépend de son unité ; est-il pertinent que nombre de pays européens – notamment les plus grands – continuent de considérer qu'ils ont leur propre carte à jouer sur la scène internationale ? L'unité ne suffit pas : demain, l'aura de l'Europe continuera à être corrélée à son dynamisme économique.

Dès lors, au vu du diagnostic brossé plus haut quant à la place actuelle et escomptée de l'Europe dans la nouvelle économie industrielle de services, deux stratégies apparaissent indispensables à bon nombre d'observateurs pour assurer la pérennité du dynamisme économique.

\* Assurer l'« assiette » du marché commun en élargissant l'union et en redynamisant la démographie ?

Pour maintenir le poids de l'Europe dans l'économie mondiale, l'Institut français des relations internationales (Ifri, 2002) préconise de créer une plus vaste zone de développement intégré comprenant la Russie et les pays du Sud de la Méditerranée. Cette démarche passerait par la mise en place d'un vaste programme de coopération pour accélérer la transformation de ces pays (investissements techniques, aides aux universités et centre de recherche locaux...). En parallèle, l'Ifri (2002) fait de la remontée de l'indice de fécondité des états européens (1,4 en moyenne, avec des planchers à 1,2 en Espagne, Grèce, Italie...) et de l'ouverture plus forte à l'immigration, des paramètres indispensables pour offrir durablement un contexte favorable à la croissance européenne.

\* Stimuler l'innovation en suscitant la concurrence et... les synergies entre Etats membres ?

Aujourd'hui, de l'avis de bon nombre d'observateurs, la création d'un véritable marché européen de l'enseignement supérieur et de la recherche privés et publics semble être une piste à privilégier pour répondre aux besoins des entreprises et des collectivités européennes en matière d'innovation (C. Wyplosz, 2005). Toutefois, dans ce cadre régi par l'UE, cette dernière pourrait autoriser et encourager la formation de pôles et de réseaux nationaux et transnationaux afin de permettre la rationalisation des coûts élevés de production des connaissances susceptibles de rivaliser au niveau mondial. Enfin, l'UE, dans la mesure de ses marges de manœuvre financières, pourrait impulser certaines orientations en « passant commande » des innovations qui lui apparaissent motrices pour l'ensemble du développement futur de l'Europe : voiture propre, recyclage, bio et nanotechnologies...

Pour la France, cette nouvelle donne européenne devrait sonner la définition et la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie d'innovation. Dans cette perspective, les orientations préconisées par trois récents rapports (B. Carayon, 2003, M. Camdessus, 2004, J.-L. Beffa, 2005) prennent une acuité particulière. Le premier pose comme préalable la mise en place d'une politique publique de l'« intelligence économique » afin de doter notre pays d'une véritable proactivité : quels ciblage des efforts de formation, de recherche, de commercialisation pour quels enjeux économiques, sociaux, environnementaux, à quelles échelles de temps et d'espace?... Le second rapport, plus généraliste, souligne en particulier la nécessité de certaines réorganisations institutionnelles : rassembler dans un même ministère l'enseignement supérieur et la recherche, promouvoir des pôles de compétitivité localisés... Le troisième, enfin, met en évidence le fait qu'assurer la pérennité de l'industrie française implique une réorganisation de ses spécialisations vers les technologies les plus avancées en matière de valeur de service ; pour ce faire il invite à rompre avec le triptyque traditionnel recherche publique/entreprise publique/commande publique pour promouvoir des programmes d'aides aux entreprises

plus partenariaux, à destination en particulier des PME.

\* Réformer le pacte de stabilité et le budget de l'UE pour financer les investissements ?

Pour assurer le financement des investissements et incitations fiscales que doivent assumer les Etats membres pour relever le défi de l'innovation, il apparaît de plus en plus évident qu'une réforme du pacte de stabilité s'impose (J. Pisani-Ferry, 2005). Sans souscrire à la « méthode américaine » de relance de l'économie par le creusement sans retenue du déficit public, deux voies semblent à même de le mettre au service des stratégies nationales : en spécifiant pour chaque pays le niveau autorisé de déficit annuel en fonction de leur taux d'endettement global (en % du PIB), en excluant des dépenses celles qui concernent les investissements, en encourageant des politiques budgétaires cycliques (désendettement lors des périodes de forte croissance, soutien de la demande lors des périodes difficiles).

## Ressources mobilisées

### Economie de service

- Centre Lillois d'Etudes et de Recherche Economiques et Sociologiques (CLERSE) - Actes de la conférence internationale Economie et socio-économie des services .- (Lille-Roubaix, 22 et 23 juin 2000)
- Association nationale de la recherche technique - L'innovation dans les services .- Paris : Economica, 1999
- Barcet A. - Fondements culturels et organisationnels de l'innovation dans les services .- Paris : Ministère de la Recherche, 1997
- Barcet A. - Problématique et enjeux de l'innovation de service . Enjeux économiques de l'innovation (programme CNRS), 1998
- Bell D. - Vers la société post-industrielle (traduction française) .- Paris : Laffont, 1976
- Bonamy J., May N. (dir.) - Services et mutations urbaines .- Paris : Economica, 1994
- Bressand A., Nicolaidis K. - Les services au cœur de l'économie relationnelle . Revue d'économie industrielle, 1988, n° 43
- Castells M. - La société en réseau : l'ère de l'information .- Paris : Fayard, 1998
- Chabanel B. - De l'émergence de nouvelles pratiques servicielles : l'évolution des activités de services dans la région urbaine de Grenoble .- Maîtrise .- Grenoble : Université Joseph Fourier, Institut de géographie alpine, 2001
- Clark C. - Les conditions du progrès économique (traduction française) .- Paris : PUF, 1960
- De Bandt J. - Services aux entreprises: informations, produits, richesses .- Paris : Economica, 1995, 268 p.
- Delaunay J.C., Gadrey J. - Les enjeux de la société de service .- Paris : Presse de la fondation nationale des sciences politiques, 1987
- Engel C. - Die Produktions und Consumptionsverhältnisse der Königreiches Sachsen .- Zeitschrift des statistischen bureaux des königlichen sächsischen Ministerium des Innern, 1857
- Fischer A. - The clash of progress and security .- Londres : Kelley, 1935
- Fourastié J. - Le grand espoir du 20ème siècle .- Paris : PUF, 1949
- Gadrey J. - L'économie des services .- Paris : La Découverte, 1996
- Gadrey J. - Services : la productivité en question .- Paris : Desclée de Brouwer, 1996
- Gadrey J. - Socio-économie des services .- Paris : La Découverte, 2003
- Gadrey J., Zarifian P. - L'émergence d'un modèle de service : enjeux et réalités .- Rueil-Malmaison : Liaison, 2002
- Gallouj F. - L'économie de l'innovation dans les services .- Paris : L'Harmattan, 1994
- Gallouj F., Gallouj C. - L'innovation dans les services .- Paris : Economica, 1996
- Gershuny J. - After industrial society ? The emerging self-service economy .- Londres : Mac Millan, 1978
- Giarini O., Liedtke P. - Le plein emploi dans l'économie de service : rapport du club de Rome .- Paris : Economica, 2000
- Jouvaud M. - Les services aux entreprises dans les agglomérations françaises, In : Données urbaines . Tome 2 .- Paris : Economica, 1998
- Le Roy A. - Les activités de service : une chance pour les économies rurales ? Vers de nouvelles logiques de développement rurales .- Paris : L'Harmattan, 1997
- Liefoghe C. - La diffusion spatiale des services aux entreprises. Application à l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais .- Thèse pour le doctorat de géographie .- Lille : Université des sciences et technologies, 2002
- Méda D. - Qu'est-ce que la richesse ? .- Paris : Aubier, 1999
- Mérenne-scoumaker B. - La localisation des services .- Paris : Nathan, 1996 (coll. Géographie d'aujourd'hui)

Philippe J., Léo P.-Y., Bouliane L.-M. - Services et métropoles .- Paris : L'Harmattan, 1998

Reboud L. (dir.) - La relation de service au cœur de l'analyse économique .- Paris : L'Harmattan, 1997

Schumpeter J. - Théorie de l'évolution économique .- Paris : Dalloz, 1961

Singelmann J. - The sectoral transformation of the labor force in seven industrialized countries .- Austin : University of Texas, 1976

Smith A. - Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations (traduction française) .- Paris : Ed. Flammarion, 1991

Spector T. - La Prospective urbaine : un état des lieux . Futuribles, 1998, n° 222

Stanback T. - Understanding the service economy .- Baltimore : John Hopking University press, 1979

Téboul J. - Le temps des services, une nouvelle approche de management .- Paris : Ed. d'Organisation, 1999

Veltz P. - Le nouveau monde industriel .- Paris : Ed. Gallimard, 2000

Veltz P. - Des lieux et des liens. Le territoire français à l'heure de la mondialisation .- La Tour d'Aigues : Ed. de l'Aube, 2002

Wakermann G. - La civilisation des services .- Paris : Ed. Ellipse, 1997

## **Commerce international**

Abdelmalki L., Sandretto R. - La nouvelle géographie du commerce international . Cahiers français, 2005, n° 325

Allemand F. - La France face à la stratégie de Lisbonne : un bilan mitigé . Futuribles, 2005, n° 310

Artus P. - Quelle stratégie de spécialisation en Europe ? . Futuribles, 2004, n° 299

Asselain J.-C., Blancheton B. - Mondialisation et commerce international, une histoire ancienne . Cahiers français, 2005, n° 325

Camdessus M. - Vers une nouvelle croissance pour la France .- 2004

Cette G. - Productivité : les Etats-Unis distancent l'Europe . Futuribles, 2004, n° 299

Cette G., Fabry E. - L'Europe se donne-t-elle les moyens de ses ambitions ? . Futuribles, 2005, n° 310

Delanghe H., Duchêne V., Muldur U. - La cinquième vague de croissance longue : avec ou sans l'Europe ? . Futuribles, 2004, n° 300

Fontagné L., Lorenzi J.-H. - Les effets contrastés de la libéralisation des échanges . Cahiers français, 2005, n° 325

Frémeaux P., Nahapétian N. - Comment rendre les échanges plus juste ? . Alternatives économiques, 2004, n° 225

Institut Français des Relations Internationales (IFRI) - Le commerce mondial au 21ème siècle .- Paris, 2002

Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) - Les services et la croissance économique .- 2005

Paugam J.-M. - L'OMC au défi du GATT : bilan du système commercial multilatéral . Cahiers français, 2005, n° 325

Rainelli M. - Les théories du commerce international . Cahiers français, 2005, n° 325

Siroën M. - Intégration régionale et multilatéralisme . Cahiers français, 2005, n° 325

Villemeur A. - Europe et Etats-Unis : la divergence économique . Futuribles, 2004, n° 299

### **Travail et emploi**

- Blanchard O., Tirole J. - Protection de l'emploi et procédures de licenciement : rapport du Conseil d'analyse économique .- 2003, n° 44
- Camdessus M. - Vers une nouvelle croissance pour la France .- 2004
- Concialdi P. - Bas salaires et travailleurs pauvres . Cahiers français, 2001, n° 304
- Conseil Economique et Social - La place du travail .- Paris, 2003
- Deschamps F., Rochon F. - L'emploi dans les collectivités locales au 31 décembre 2003 . Insee Première, 2005, n° 1032
- Fabre F. - La hausse des créations d'entreprises se poursuit en 2004 . Insee Première, 2005, n° 1002
- Ferrandon B. - Population et emploi . Cahiers français, 2001, n° 304
- Goux D., Zamora P. - La formation en entreprise continue de se développer . Insee Première, 2001, n° 759
- Lerais F. - De la fin du travail au plein emploi ? . Cahiers français, 2001, n° 304
- Ministère de la fonction publique, de la réforme de l'Etat et de l'aménagement du territoire - Observatoire de l'emploi public : rapport annuel .- 2003
- Passet O. - Modèle américain versus modèle européen . Cahiers français, 2001, n° 304
- Pauron A., Quarré D. - Les agents de l'Etat : évolutions entre 1990 et 2000 . Insee Première, 2002, n° 865
- Pisani-Ferry J. - Plein emploi : rapport du Conseil d'analyse économique .- 2000, n° 30
- Rieg C. - Les créateurs d'entreprise en 2002 . Insee Première , 2003, n° 928
- Rifkin J. - La fin du travail .- Paris : La Découverte, 1997

### **Financement de l'économie**

- Association pour la Taxation des Transactions pour l'Aide aux Citoyens (ATTAC) - Face aux licenciements de convenance boursière : les analyses et les propositions d'ATTAC .- Paris, 2001
- Coestier B., Marette S. - Marchés financiers et information . Cahiers français, 2001, n° 301
- Della Gaspera S. - Trente ans de déréglementation financière . Cahiers français, 2001, n° 301
- Harribey J.-M. - La financiarisation de l'économie et la création de valeur .- Bordeaux : Centre d'économie du développement, document de travail, 2000, n° 45
- Jacoud G. - Le financement de l'économie . Cahiers français, 2003, n° 315
- Martin P. - La globalisation financière . Cahiers français, 2003, n° 317
- Payelle N. - Typologie des systèmes financiers . Cahiers français, 2001, n° 301
- Plihon D. - Faut-il, et comment, réguler les marchés financiers ? . Cahiers français, 2001, n° 301
- Zajdenweber D. - La volatilité boursière . Cahiers français, 2003, n° 317

## Un défi à relever

- Aguiton C. - Le Monde nous appartient .- Paris : Plon, 2001
- Attali J. - Trois milliards suffiraient... . Le nouvel observateur, septembre 2005, n° 2133
- Beffa J.-L. - Pour une nouvelle politique industrielle .- 2005
- Boisson T. - Panorama analytique de quelques institutions de la gouvernance mondiale, in : Gouvernance mondiale : rapport du CAE .- 2002 , n° 37
- Camdessus M. - Vers une nouvelle croissance pour la France .- 2004
- Caillard J.-F. - Santé au travail dans les pays en développement . Actualité et dossier en santé publique, 2000, n° 30
- Carayon B. - Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale .- 2003
- Chastel O. - La persistance des inégalités Nord-Sud . Cahiers français, 2003, n° 317
- Cohen E. - L'OMC : une autorité de régulation multilatérale . Cahiers français, 2003, n° 313
- Commission européenne - Face aux changements démographiques, une nouvelle solidarité entre générations .- Bruxelles, 2005
- Conseil Economique et Social - La place du travail .- Paris, 2003
- Davezies L. - Homogénéité nationale et hétérogénéité locale des enjeux du développement . Annales de la recherche urbaine, juin 2000, n° 86
- Davezies L. - Développement local : le déménagement des Français . Futuribles, mars 2004, n° 295, pp. 43-56
- Fitoussi J.-P. - La politique de l'impuissance .- Paris : Arlea, 2005
- Institut Français des Relations Internationales (IFRI) - Le commerce mondial au 21<sup>ème</sup> siècle .- Paris, 2002
- Jacquet P., Pisani-Ferry J., Tubiana L. - Gouvernance mondiale : rapport du CAE .- 2002, n° 37
- Jouen M. - Le budget européen 2007-2013. La future politique de cohésion européenne face aux défis de l'élargissement, de la compétitivité et aux contraintes financières . Futuribles, 2005, n° 310
- Kagan R. - Puissance américaine, faiblesse européenne . L'europe face au nouvel ordre américain .- Le Monde/Ed. de l'Aube, 2002
- Méda D. - Les fins et les moyens . Alternatives économiques, 2005, hors-série n° 63
- Pisani-Ferry J. - La réforme du Pacte de stabilité : ni règles, ni discrétion ? . Futuribles, 2005, n° 310
- Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) - Les biens publics à l'échelle mondiale : la coopération internationale au XXI<sup>ème</sup> siècle .- 1999
- Rifkin J. - Le rêve européen. Ou comme l'Europe se substitue peu à peu à l'Amérique dans notre imaginaire .- Paris : Fayard, 2004