

MINISTERE DES TRANSPORTS
MISSION DE LA RECHERCHE

A.T.P. SOCIO-ECONOMIE DES TRANSPORTS

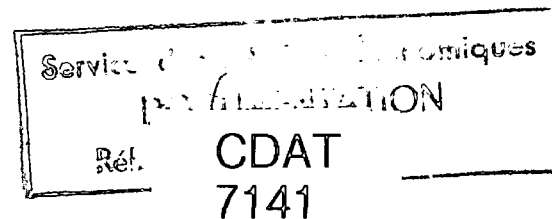
CRET

centre de recherche d'économie des transports

INTERNATIONALISATION DE L'ECONOMIE
ET DES TRANSPORTS MARITIMES

Mustapha EL KHAYAT

Daniel L'HUILLIER



Titre I: Les articulations d'une économie internationalisée
et du transport maritime- Le cas de l'économie
britannique.

Université d'Aix-Marseille II
Faculté des Sciences Economiques

Marché N° 78 0002700225 7501

Centre de Recherche d'Economie des Transports

1980

P L A N

TITRE I - LES ARTICULATIONS D'UNE ECONOMIE INTERNATIONALISEE ET DU TRANSPORT MARITIME. LE CAS DE L'ECONOMIE BRITANNIQUE.

CHAPITRE PRELIMINAIRE - PRESENTATION DU TRAVAIL 1

INTRODUCTION A L'ECONOMIE BRITANNIQUE EN CRISE

Ière PARTIE L'ECONOMIE BRITANNIQUE ET L'INTERNATIONALISATION
DU CAPITAL 8

Chapitre I - Système productif britannique et spécialisation
internationale. 8

Chapitre II - Les investissements et l'économie britannique 32

. Section I. Le sous-investissement dans l'économie britannique

. Section II. Le sur-investissement à l'étranger

CONCLUSION

IIème PARTIE RELATIONS COMMERCIALES EXTERIEURES DE LA GRANDE
BRETAGNE DANS LA D.I.T. ET LE ROLE DE LA CITY. 46

Chapitre I - Le rôle de l'Etat, des organismes privés dans le commerce
extérieur et les relations chargeur-transporteur. 55

Chapitre II - la structure et l'orientation géographique du commerce
extérieur : son évolution et ses tendances. 67

Chapitre III - Le rôle de la City de Londres dans l'internationalisation du
capital mondial. 88

CONCLUSION GENERALE 122

INTRODUCTION GÉNÉRALE

AUX TITRES I ET II

Nous tenterons ici de présenter globalement les deux parties de la recherche exploratoire demandée par la Mission de la Recherche du Ministère des Transports à deux Laboratoires (CRET et ADA)(1) sous le titre général :

"INTERNATIONALISATION DE L'ECONOMIE ET DES
TRANSPORTS MARITIMES ",

recherche qui, dans ses sous-titres, prenait en compte l'exploration des rapports entre :

- agents du transport maritime,
- chargeurs,
- pouvoirs financiers,
- pouvoirs publics,

ceci à travers l'évolution historique des rapports économiques extérieurs d'une formation économique et sociale particulièrement représentative : La Grande-Bretagne.

Cette phase exploratoire devrait permettre la réalisation de recherches plus poussées lors de phases ultérieures, portant éventuellement sur d'autres terrains, mais

(1) CRET : Centre de Recherche d'Economie des Transports.
Université d'Aix-Marseille II.

ADA : Association Développement et Aménagement. Paris.

II

toujours concernées par deux interrogations liées :

- Comment l'internationalisation du capital en général, affecte-t-elle l'industrie maritime ?

- Comment s'articulent d'une manière dynamique les relations forcément conflictuelles et coopératives entre chargeurs et transporteurs maritimes, c'est-à-dire entre les détenteurs et agents de mise en valeur, du capital marchandises d'une part, du capital transport, d'autre part?

Les deux Titres de ce rapport de 1ère phase sont les suivants :

TITRE I : Les Articulations d'une Economie Internationalisée et du Transport maritime : le cas de l'économie britannique (CRET).

TITRE II : La Maitrise du Transport maritime : le cas du pavillon britannique (ADA).

1. OBJET GENERAL DE LA RECHERCHE

Les titres sus-mentionnés laissent déjà apparaître et les objectifs et les options de cette recherche.

1.1. Rappelons que la première formulation de notre projet faisait référence à un capital servant (le capital transport, celui des transporteurs) et à un capital servi (le capital marchandises, celui des chargeurs, entendus au sens large). Nous donnons à ces termes une signification qui peut être reliée aussi bien à la cybernétique (mécanismes d'asservissement) qu'au droit (servitudes foncières : fonds servant et fonds servi). C'est dire :

- que nous faisons dès l'origine l'hypothèse d'une liaison forte entre ces capitaux ;

- que nous donnons une hiérarchie à cette liaison : du servi vers le servant (1) ;

- que nous admettons des tensions possibles, voire des conflits entre ces deux catégories de capitaux dont les conditions de valorisation ne sont pas analogues et faisons l'hypothèse d'une tendance pour le capital productif de marchandises à "asservir" le service de transport dont le rôle essentiel sera d'assurer de la manière la plus discrète et efficace possible la transmission de la valeur produite au niveau du capital servi. Néanmoins, les conditions de mise en oeuvre du capital servant (production du service de transport) peuvent le mettre en position de force par rapport à ses partenaires ;

(1) Ceci n'excluant pas la dialectique du maître et de l'esclave. !

- que nous nous défions au départ des connotations trop politiques des termes "domination", "soumission", "dépendance" etc..., pour analyser des relations obligatoires, contraintes quasi mécaniques parfois ; ce qui ne nous empêche pas, au contraire, de poser, en fin d'analyse, de réels et concrets problèmes de pouvoir.

Nous chercherons donc à nous frayer un itinéraire propre sinon original dans un domaine complexe -l'économie du transport maritime- curieusement peu exploré en France et où prédominant, jusqu'à maintenant, soit les études factuelles soit les perspectives un peu trop globales, voire idéologiques. Et, en particulier, nous avons voulu nous interroger et interroger les faits sur les formes concrètes que peuvent prendre les relations entre transports maritimes et structures économiques nationales et sur leur évolution, dans le contexte de la division internationale du travail (1). Il nous fallait donc cerner le véritable statut du transport maritime dans l'évolution économique internationale.

- 1.2. Le fonds de tableau de cette recherche est bien l'internationalisation de l'économie dont la composante transport (maritime essentiellement) est évidente.

La crise de notre décennie a remis en cause, en particulier, les processus de valorisation des capitaux engagés dans

(1) *Chemin faisant, il nous est apparu que l'évolution de ces relations se reflétait également dans les formes propres de structuration de l'industrie maritime (cf. TITRE II) ce qui démontre une fois encore le caractère de révélateur privilégié de la dynamique économique et sociale que possèdent les phénomènes de transport.*

les procès :

- de production des marchandises (industrialisation des pays en développement, évolution structurelle des pays industrialisés, etc...)

- de production des services transports (ou de la branche transport elle-même) ; modification des volumes, des courants d'échange, de la nature des marchandises transportées, des modes de transport , etc....

Ces procès de valorisation des capitaux engagés dans la production de marchandises et la production des services transports trouvent un champ plus large dans le procès d'internationalisation. D'où l'enjeu de cette internationalisation qui prend comme espace l'économie mondiale dans son ensemble. Et c'est dans cet "espace mondial" que "l'espace maritime" prend une dimension nouvelle. L'internationalisation ne va-t-elle pas conduire à des rapports de forces économiques entre pays, à de nouveaux conflits dont le transport maritime serait un des champs privilégiés ? Une politique nationale du transport maritime permet-elle de conquérir ou de défendre des degrés d'indépendance nationale lorsque celle-ci semble menacée par les conditions de la nouvelle division internationale du travail ? et notamment par la multinationalisation du procès de production et de circulation des marchandises échangées ? (1)

Nous nous situerons donc, sans les reprendre, par rapport aux différents travaux menés par d'autres sur l'internationalisation de l'économie mondiale.

(1) Cf. *Les Firmes Multinationales, Travaux et Recherches de Prospectives*, fév. 1973, Paris, La Documentation Française p. 22 ; CH. PALLOIX. *L'Internationalisation du Capital* ; p. 116-117, MASPERO 1975 ; Michael Z. BROOKS, H. Lee REMMERS, *La Stratégie de l'entreprise multinationale*, 1973, ed. SIREY, p. 355-83.

2. PROBLEMATIQUE DE LA RECHERCHE

2.1. Nous acceptons un certain nombre d'hypothèses concernant les transports de marchandises en général .

- Le transport est un serviteur des activités économiques et sociales spatialisées. Serviteur puissant certes, puisque son absence ou son dysfonctionnement met un obstacle quasi-absolu à la réalisation des objectifs poursuivis par ces activités (existantes ou projetées : cf. Liaison avec l'aménagement de l'espace). Condition permissive, condition générale -nous reviendrons sur ce point- le transport est néanmoins d'abord serviteur.

- Il doit logiquement découler de la proposition précédente que le transport peut difficilement être considéré comme autonome : c'est-à-dire qu'il subit, sur sa stratégie propre (de secteur, de branche ou de firme) des contraintes si fortes en amont (ou en aval) qu'on peut s'interroger valablement sur ses réels degrés de liberté. N'est-il pas seulement un instrument entre les mains de ceux qui l'utilisent ? A-t-il des possibilités de rébellion, de reconquête d'autonomie, de maîtrise propre de ses actions et de son destin ? Les questions restent posées même s'il apparaît qu'à long terme, les transports sont de plus en plus, non seulement soumis mais intégrés aux opérations de production et/ou de distribution des marchandises. Mais cette évolution ne se fera pas sans soubresauts, les conflits pour le contrôle du transport traduisent fidèlement les affrontements entre fractions de capital.

- Il n'est plus possible de raisonner sur le service

de transport seul, isolé par rapport à l'ensemble des opérations destinées à assurer le transfert physique et économique des marchandises dans l'espace et dans le temps. Il est nécessaire d'adopter une démarche systémique qui considère comme un tout les diverses activités tout le long de la chaîne de ce transfert ou chaîne logistique, qui inclut stockage, manutention, transport, emballage, opérations administratives et systèmes d'information nécessaires à la circulation, etc...

Dans cette optique, on doit admettre qu'existe une tendance croissante, dans l'échange international comme dans tout type d'échange, à vouloir contrôler, maîtriser globalement cette chaîne, source de coûts, mais aussi condition nécessaire de la compétitivité et de la productivité : Le transport en tant que tel, et le transport maritime comme les autres, risque d'être incorporé dans un complexe de circulation où sa stature se dilue, ou plus exactement s'intègre. L'analyse des articulations entre les différents segments de la chaîne logistique est donc d'une importance primordiale pour qui veut prévoir les évolutions vraisemblables dans le champ des transports.

Les transports maritimes présentent un double caractère :

1. Une branche de production,
2. Une "condition générale de la production" (1) des autres branches.

(1) Cf. Karl MARX, *Oeuvres Economie II, le Capital, Livre II, Bibliothèque de la Pléiade*, p.584, 1972.

"D'une part, les transports forment une industrie indépendante et par suite, une sphère d'investissement particulière du capital productif. Ce qui distingue, d'autre part, l'industrie des transports, c'est qu'elle apparaît comme la continuation d'un processus de production, au sein du processus de circulation et en vue de celui-ci".

Cette spécificité de la branche des transports en général (et des transports maritimes en particulier), les soumet aux mêmes contraintes que les autres branches :

- Les transports sont affectés, au même titre que les autres branches, mais avec leurs caractéristiques propres, par les mouvements d'internationalisation et de "redéploiement".

- Ils sont aussi une des conditions (un lieu de contrôle privilégié) des mouvements de circulation des composantes de "l'ensemble-marchandise" ou des marchandises elles-mêmes donc du "redéploiement" des autres branches émettrices de flux.

C'est l'importance et l'influence réciproques de ces deux aspects de la branche transport (qu'on peut brièvement résumer par "rapports entre les transporteurs et les chargeurs") que notre recherche a pour objet d'appréhender dans un segment significatif des transports maritimes internationaux.

- Le transport met en jeu plus que les intérêts des firmes : il a toujours été soumis à l'attention et à la régulation des Etats. Le rôle des souverainetés a toujours été particulièrement ambigu dans ce secteur : intervention directe dans la production du transport ou/et dans la protection des diverses catégories de firmes nationales concernées (notamment au niveau des ports, des armements, de la construction navale et aussi des chargeurs). Avec l'indépendance de nouveaux pays, notamment de pays en voie de développement principalement exportateurs de matières premières (et importateurs de produits élaborés), le problème prend une dimension nouvelle.

Néanmoins, dans le commerce et le transport internationaux, on peut valablement se demander s'il est encore possible de mener des politiques nationales efficaces . Il y a là, entre les politiques de firmes et les politiques d'Etats, un espace de pouvoir livré, semble-t-il, au jeu de groupes d'intérêts souvent sectoriels, mais opérant à travers les frontières nationales ; on pense évidemment aux firmes transnationales ; mais nous faisons ici plutôt référence à des organisations formelles ou informelles regroupant plusieurs firmes privées ou publiques voire des institutions nationales ou internationales (particulièrement dans le domaine financier). N'est-ce pas un signe de l'importance croissante , au moins dans notre domaine, de la méso - économie dont le traitement scientifique semble de plus en plus indispensable si l'on veut maîtriser les flux économiques majeurs de notre temps ? D'ailleurs, les conférences maritimes n'offrent-elles pas un cas patent de méso-économie ?

- Nous ne pouvons dissocier l'étude des transports du cadre spatial dans lequel s'opèrent les échanges : aussi ferons-nous constamment référence, explicitement ou implicitement à la Division spatiale et technique du travail à l'échelle internationale. L'Angleterre n'a-t-elle pas assis sa puissance au 19ème siècle sur des schémas ricardiens qui peuvent, au 20ème, se retourner contre elle ?

- Enfin, nous pensons qu'une grande partie de l'intérêt de l'analyse socio-économique des transports à l'heure actuelle est liée à l'importance croissante de la circulation des marchandises par rapport à leur production en

vue d'assurer la mise en valeur du capital. C'est un accent contemporain qui est mis sur la phase de réalisation de la valeur ; l'ampleur des conflits, pour s'assurer le contrôle de cette phase atteste clairement qu'elle est aujourd'hui un enjeu majeur de la dynamique du capital.

2.2. Cette problématique générale trouve des résonances particulières dans le domaine des transports maritimes.

On posera comme hypothèses :

- l'existence permanente d'une opposition d'intérêts entre capital transporteur maritime et capital chargeur dans le procès général de valorisation du Capital et l'établissement de rapports de domination (ou même d'asservissement au sens cybernétique) de l'un sur l'autre, différents selon les cas, (lieu, époque, nature du segment de transport considéré... des fractions particulières de capital transporteur et chargeur, action des Etats, etc...). Les procédures utilisées dans le domaine du transport maritime (réglementation interne et externe, tarification, etc...) expriment des modes de résolution de ces contradictions.

- l'existence des rapports (non mécaniques) qui établissent, pour certains pays et notamment les grandes puissances industrielles et maritimes, une certaine cohérence entre capital maritime, système productif, capital financier et pouvoir d'Etat (1). Or, comme le dit

(1) Cf. François MORIN, *La Structure financière du capitalisme français*. P.96-97, ed. CALMANN-LEVY, 1974.

Nicos POULANTZAS : "L'Etat n'est pas une "entité" à essence instrumentale intrinsèque, mais lui-même un rapport, plus précisément la condensation d'un rapport de classe (1)."

- l'existence au sein des Etats de politiques maritimes qui se présentent comme possédant une certaine autonomie, une logique propre et qui réalisent à chaque époque historique un niveau de résolution des conflits et contradictions des intérêts divergents.

Enfin, toute la politique maritime mondiale connaît en ce moment des mutations structurelles qui s'expriment :

- par l'intervention des pouvoirs publics dans les politiques de restructuration des firmes (ex : concentration du capital soutenue par la politique fiscale et financière des pouvoirs publics) ;

- par la remise en cause des conditions d'expédition des marchandises qui tend à transférer plus de responsabilité juridique aux transporteurs (tendance irréversible à la domination par les chargeurs du "moment" de circulation de leurs marchandises, d'où soumission des transporteurs ?).

Ces mutations sont liées organiquement au procès de production mondial qui s'internationalise de plus en plus à travers la nouvelle division spatiale du travail. Ce qui fait que la coupure ne s'établit plus (ou de moins en moins) entre producteurs de matières premières (minières, coloniales, etc...) et producteurs de produits manufacturés, mais de façon plus complexe et subtile entre des espaces plus ou moins

(1) Cf. Nicos POULANTZAS, *Les classes sociales dans le capitalisme d'aujourd'hui*, ed. SEUIL, p. 30.

influencés (ou utilisés de manières différentes) par des organisations qui ont des possibilités d'arbitrage sur la localisation des différents stades des processus de production et de circulation des biens.

3. APPAREIL D'ANALYSE

Nous avons été amenés à mettre l'accent sur les articulations qui concernent le transport maritime international :

- articulations internes entre les différents agents qui participent à la production du service de transport maritime : c'est là le champ de l'analyse de "l'industrie" maritime en tant que branche productive, "comme les autres".

- articulations externes entre cette industrie maritime et les agents qui déterminent (imposent ?) les conditions et contraintes de son activité : chargeurs de tous types, financiers, pouvoirs publics.

Ceci dans une perspective dynamique ; car l'histoire des transports maritimes apparaît bien comme étant celle des décompositions, recompositions et restructurations de ces articulations ; le pouvoir de chacun des agents concernés évoluant constamment, certains de ceux-ci étant d'ailleurs plus ou moins radicalement éliminés au cours du processus.

L'analyse de ces articulations nous permet de nous interroger valablement sur le statut exact du transport maritime à l'époque actuelle et pour l'avenir.

Fidèles à notre hypothèse générale majeure, nous donnons la première place aux articulations externes, puisqu'elles vont contraindre stratégiquement les structurations internes à l'industrie maritime.

On peut aisément comprendre qu'à ces deux niveaux, nous soyons particulièrement intéressés par le repérage et l'analyse :

- des acteurs et de leurs activités (nature, volume, évolution) tant dans le champ-chargeurs que dans le champ-transporteurs ;

- des formes, procédures, modalités des articulations, révélateurs principaux des tensions aux points névralgiques du système global.

Enfin, pour comprendre et interpréter, nous chercherons à définir et utiliser, sinon de nouveaux concepts, du moins de nouvelles "catégories", comme la "maîtrise" (cf. TITRE II) qui permet de traquer, repérer et qualifier le jeu des agents dans leur quête du contrôle valorisateur du procès de circulation des marchandises.

Articulations et maîtrise : il s'agit là de l'ébauche d'une grille de lecture ou plutôt de déchiffrement d'une réalité difficile à saisir, encore plus à théoriser.

4. TERRAIN D'ANALYSE

Il faut ici justifier le choix de notre terrain d'analyse. A ce stade (exploration) de la recherche, ce terrain se devait d'être à la fois riche et lisible. Riche en présentant, tant par son évolution que par sa situation actuelle, l'anthologie la plus complète des cas de figures (articulations) possibles tant en ce qui concerne l'industrie maritime que le système industriel et commercial générateur de flux internationaux. Lisible car, pouvant nous fournir des données accessibles et fiables sinon ordonnées, et une transparence suffisante.

Il nous fallait analyser l'ensemble des activités directement ou indirectement associées au transport maritime dans un pays présentant à la fois les caractéristiques suivantes :

- armateur,
- producteur des navires,
- industriellement développé,
- où le capital financier est puissant (y compris au "plan international"),
- ayant de fortes relations avec à la fois les pays développés et les pays en développement.

On comprendra aisément qu'il ne pouvait guère s'agir que de la Grande-Bretagne.

4.1. RAISONS DE FOND

a) La Grande Bretagne est une "vieille nation maritime", industrielle, le deuxième centre mondial du capital

financier international et plus particulièrement le centre des transactions maritimes mondiales.

Londres est la première place mondiale du courtage et de l'assurance maritime (The BALTIC EXCHANGE) (1). Son "histoire maritime" est sans doute la plus riche.

b) Elle possède un pavillon qui reste puissant (à la fois pour la desserte des activités nationales et en tant que transporteur pour les pays tiers). Son rôle est encore important dans plusieurs conférences.

c) Enfin, la Grande Bretagne est très engagée dans les restructurations en cours dans les transports maritimes (Exemples : joint-ventures avec les pays producteurs de pétrole et producteurs d'autres matières premières, création de filiales dans ses anciennes micro-colonies : SINGAPOUR, HONG-KONG, etc..., transfert de flottes sous pavillon de complaisance, création de consortiums internationaux, de lignes régulières de navires porte-containers, etc....).

d) Au niveau du capital-chargeur international, les entreprises britanniques jouent encore un rôle non négligeable.

4.2. RAISONS PRATIQUES

a) Proximité géographique, accessibilité linguistique.

b) Conformément aux habitudes de publication observables

(1) Cf. HUGH BARTY-KING. *The Baltic Exchange. The History of a unique market.* Hutchinson BENHAM. LONDON 1977.

dans les pays anglo-saxons, les documents sur les transports maritimes (statistiques, revues spécialisées, études et monographies) y sont nombreux et aisément disponibles.

c) Relative facilité d'accès aux informations des entreprises (mentalité anglo-saxonne).

d) Existence des liens du CRET et d'ADA avec des universités et équipes de recherches britanniques travaillant sur l'économie des transports en général et les transports maritimes en particulier.

Nous devons admettre, qu'à bien des égards, nous aurions rencontré beaucoup plus de difficultés si nous avions voulu d'emblée travailler sur le terrain français. (1)

5. METHODE ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE

5.1.1 Notre méthode diffère de celles qui ont pu être employées jusqu'ici dans un domaine encore peu exploré. En effet, le transport maritime international a été souvent étudié sous l'angle du marché des frêts (à temps ou au voyage) à l'aide de méthodes de type économétrique, d'analyse des trends, des élasticités, etc... Mais ces méthodes ne nous semblent ni efficaces ni adaptées pour cerner le champ des rapports concrets entre chargeur et transporteur, y compris dans leurs relations au procès de production

(1) *Mais l'expérience acquise et les outils forgés sur le terrain britannique permettraient sans doute d'aborder la France dans de meilleures conditions.*

des marchandises. De même, elles sont peu aptes à saisir l'influence des formations sociales, des Etats, des politiques maritimes (1). Pour dépasser ces méthodes, nous avons été appelés à centrer nos analyses sur les divers agents intervenant dans le transport maritime et sur leurs modes opératoires, ceci au sein de leur environnement socio-économique et politique spécifique.

Nous nous sommes donc fixés une démarche d'explorateurs à travers une réalité touffue qui se livrait à nous un peu en vrac. Nous n'avions guère pour guide que nos hypothèses générales : c'est pourquoi nous nous sommes attachés à rechercher, dans le concret, des révélateurs permettant de valider, nuancer, affiner ou invalider nos hypothèses de départ. Ceci afin surtout de déterminer des repères et indicateurs valables pour des étapes ultérieures de cette recherche.

5.2. Au niveau interne au transport maritime et au niveau externe de son environnement pertinent, nous cherchions essentiellement en effet à identifier :

- les acteurs,
- le champ d'action de ces acteurs,
- l'évolution de ces acteurs et de leurs articulations.

(1) Cf. A TIANO, *La dialectique de la dépendance* PUF 1977 p.46

"La description du comportement des acteurs des REFI (Relations Economiques et Financières Internationales) appelle donc une analyse politique et sociale et non une mécanique dans laquelle chaque acteur n'est caractérisé que par l'élasticité de ses offres et demandes de produits ou de capitaux"; nous croyons que cette méthode d'analyse ressemble à la notre avec un accent mis sur le côté socio-économique de notre part sans négliger le politique.

5.2.1. Au niveau de l'identification des acteurs, nous avons dégagé quatre groupes principaux :

- Le système maritime proprement dit
- L'environnement du système maritime au sens large : groupes industriels, financiers et bancaires, nationaux et internationaux.
- Le système chargeurs : industriels et commerçants.
- Les organismes publics ou semi-publics.

5.2.2. Au niveau des champs d'activité des acteurs ; nous avons essayé de les délimiter en repérant :

- les principaux trafics et leur structure (importations, exportations), la nature des marchandises faisant l'objet des trafics, l'origine et la destination des flux, etc... Il s'agissait là d'opérer les segmentations pertinentes et nous avons pu constater de très grandes différences entre la nature et les modalités de fonctionnement de ces différents segments ou marchés (ex : vrac et lignes régulières).

- les activités des groupes d'entreprises du système maritime et du système chargeurs, souvent imbriqués d'ailleurs aujourd'hui .

- les éléments de politique étatique qui interviennent (ou évitent d'intervenir) dans les rapports entre chargeurs et transporteurs (dans le domaine maritime mais aussi dans les autres domaines qui sont en interaction avec lui).

Deux objectifs étaient poursuivis à travers ce repérage :

- Posséder une vue d'ensemble structurée des activités et politiques maritimes en Grande-Bretagne et de leurs articulations avec les politiques industrielle, commerciale, financière, nationales ou internationalisées.

Ces liaisons ne peuvent être appréhendées qu'au sein du procès de concentration et centralisation du capital que connaît le "système productif" en général et le "système maritime" en particulier (capital financier, Etat, etc...)

- Identifier les relations maritimes, supports et révélateurs des relations économiques entre la Grande-Bretagne et ses divers espaces fournisseurs ou clients.

5.2.3. Au niveau de l'évolution des acteurs et de leurs articulations, on a fait usage d'une approche historique classique, celle-ci étant facilitée par l'abondance des données sur l'histoire économique et maritime de la Grande-Bretagne. Les statistiques disponibles et les données quantitatives et qualitatives sur les secteurs concernés ont permis de discerner des tendances qui rendent compte notamment du divorce entre l'évolution négative des activités britanniques nationales (ou "domestiques"), en crise et l'évolution positive des activités britanniques internationalisées ; mais sont-elles encore vraiment britanniques ?

5.2.4. En dehors de ces approches directes et historiques, nous avons été amenés assez souvent à utiliser une approche quasi-sémiologique : nous avons souvent conscience, même en Grande-Bretagne, de ne pas disposer de l'intégralité de la base de données souhaitable. Aussi avons-nous poussé la recherche de révélateurs pour tenter de reconstruire, sinon un langage complet, du moins des logiques vraisemblables du fonctionnement de l'économie maritime, de ses évolutions et de ses articulations. Cette démarche se retrouve dans beaucoup de nos analyses et nous l'estimons particulièrement adaptée aux sciences sociales (1). On en trouvera des exemples à travers le dépouillement ordonné des journaux professionnels maritimes, l'analyse des chartes-parties, le choix de certains cas d'entreprises ou la présentation du fonctionnement des marchés qui composent la City de Londres.

Il nous a fallu en effet bien souvent utiliser des angles d'attaque indirects pour mettre en lumière, révéler, un trait essentiel de notre champ de recherche : un des exemples frappants est celui de la carte de la Cité de Londres qui fait apparaître matériellement le degré d'intégration, voire l'unicité de ce noeud d'animation du système de circulation économique et physique des marchandises internationales. (cf. TITRE I).

5.3. LE DEROULEMENT DE LA RECHERCHE

Il a été marqué par cette volonté d'approche concrète et d'exploration "tous azimuts". Nous avons scruté la

(1) à condition de s'être donné au départ un cadre de référence et une ligne de conduite minimaux.

littérature, les statistiques, les journaux, nous avons procédé en Grande - Bretagne à de nombreuses interviews d'universitaires spécialisés, aussi bien que de responsables privés et publics de l'industrie maritime et des activités liées au commerce international et à la finance.

Dans chaque cas, nous avons tenté d'extraire de ce fonds les éléments révélateurs et les repères pertinents.

Nous pouvons déjà indiquer que cette démarche nous a conduit :

- à valider largement nos intuitions de départ, voire à les renforcer ou à les dramatiser (par exemple par rapport au degré d'internationalisation de l'économie britannique, cause probable importante de ses problèmes contemporains, ou par rapport à la difficulté d'appréhender la réalité de ce qu' est à l'heure actuelle le pavillon britannique) ;

- à affiner notre analyse et à la relativiser en discernant des segments d'activité à fonctionnement et évolution très différents, ce qui ne permet pas véritablement de généraliser des analyses trop linéaires ;

- à montrer la possibilité de recomposer l'analyse de notre problème autour de notions opératoires simples mais utiles telles que la notion de maîtrise ou celle d'intégration. (1)

(1) *du transport maritime dans un complexe mondialisé de circulation des marchandises.*

6. PLAN DU RAPPORT FINAL

Des nécessités pratico-scientifiques nous ont conduit à diviser ce rapport en deux titres. Mais ceci n'est pas incohérent avec notre démarche de recherche.

En effet, le TITRE I présente les contraintes imposées au transport maritime par un système d'activités économiques spatialisé et par l'évolution de celui-ci.

Malgré l'interrogation qui apparaît sur la pertinence actuelle de l'espace britannique en tant que générateur et moteur principal du flux du commerce maritime de la Grande Bretagne, il apparaît que les liaisons sont très fortes entre un système d'activités dominant (servi) et son vecteur de transmission (servant) : si l'un s'internationalise et même change d'espace de référence ou de base, l'autre ne peut que suivre et s'adapter, voire s'intégrer plus profondément dans le complexe de circulation.

C'est ce que développe le TITRE II qui procède au départ d'une analyse d'économie industrielle sur l'industrie maritime britannique ; en dynamique essentiellement ; mais aussi en faisant apparaître d'une manière différenciée ses segments significatifs. Cette analyse spectrale montre les infinies possibilités et modalités d'adaptation de l'industrie maritime, ses recompositions multiformes face aux contraintes de l'internationalisation du capital servi. Des mouvements autonomes affectent

la structuration de l'industrie mais c'est toujours par rapport à des contraintes externes qu'ils se positionnent, que ce soit pour se soumettre entièrement sur certains types de flux ou pour imposer une certaine forme de résistances sur d'autres, face à d'autres chargeurs. Tout ceci d'ailleurs étant traversé par des interventions ambiguës de la part de la puissance publique.

Si le TITRE I démontre l'importance de l'articulation entre système économique, commerce international et services liés à la circulation des marchandises, le TITRE II utilise le concept (ou la "catégorie") de maitrise comme fil directeur, permettant d'interpréter les évolutions de l'industrie maritime britannique.

7. PRINCIPAUX APPORTS

- 7.1. Il n'est pas aisé de résumer et de condenser les résultats provisoires d'une recherche exploratoire aussi riche, diverse et touffue. Les conclusions de chacun des titres sont particulièrement explicites et rendent bien compte des apports essentiels.

L'hétérogénéité apparente d'analyses qui peuvent paraître plus juxtaposées qu'intégrées n'est due qu'à la nécessité de diversifier les angles d'attaque de notre champ de recherche et d'utiliser tous les instruments disponibles sans trop de présupposés théoriques.

Néanmoins, une unité réelle apparaît :

- sur la liaison entre internationalisation du capital productif et internationalisation du capital maritime ,

- sur la tendance du capital industriel, commercial et financier à soumettre le capital maritime en lui laissant que peu de créneaux pour exercer son autonomie relative qui est, même dans ce cas, souvent plus formelle que réelle ,

- sur l'intégration logistique du transport maritime au procès général de valorisation de la marchandise à travers la circulation physico-économique, permettant d'assurer et d'optimiser la réalisation de la valeur ,

- sur l'enjeu que représente le contrôle effectif du vecteur (ou segment) transport maritime dans ce procès de circulation , enjeu qui peut être repéré et analysé en scrutant les modalités d'exercice de la maîtrise,

- sur le caractère de plus en plus méso-économique du transport maritime international, les notions d'espace économique national , de pavillon national, de politique nationale autonome, d'efficacité des interventions publiques, perdent de leur validité face à un phénomène par essence transnational, face aussi à une prise de pouvoir de plus en plus affirmée des groupes d'intérêts économiques mondialisés.

7.2. En ce qui concerne le TITRE I :

On vérifie que la liaison de dépendance s'effectue bien dans le sens prévu par nos hypothèses, c'est-à-dire des activités industrielles et commerciales vers la production du service de transport maritime. Tout ce qui affecte la capacité ou la structure du système d'activités se répercute sur le volume et la structure du flux.

Les transformations qui affectent une formation économique et sociale sont ressenties comme des contraintes par l'industrie maritime. Ceci semble particulièrement net en Grande-Bretagne : il apparaît en effet que, dans ce pays, l'internationalisation du capital rentre en contradiction avec la mise en valeur des ressources localisées dans le cadre national. La crise de l'économie britannique s'analyse et s'explique par un double mouvement de sous-investissement externe du capital britannique : mais, au même moment, la Grande-Bretagne apparaît comme le pays le plus ouvert (et attractif) pour le capital étranger.

Il y a donc dérive entre la logique de l'exploitation des ressources domestiques britanniques, de plus en plus liées à la CEE, et la logique de son appareil de circulation (y compris le transport maritime) qui poursuit et amplifie même ses opérations largement internationalisées, mondialisées. Il n'y a plus cohérence entre l'industrie nationale et les vecteurs de circulation : cohérence qui avait fondé la puissance historique de la Grande-Bretagne ; ils opèrent sur des espaces de référence de plus en plus distincts.

On peut voir également que la logique de l'appareil de circulation est de plus en plus articulée à la logique financière voire même à une logique spéculative (toutes deux à l'échelle mondiale), ce qui peut provoquer par exemple, des mouvements surprenants quant à la politique et à l'exploitation des armements maritimes.

Le capital britannique internationalisé a très bien su prendre le virage de la circulation et il s'est souvent désengagé dans les domaines industriels ou agricoles (ex : TATE et LYLE), surtout vis à vis des pays producteurs de matières premières. Mais ce capital peut-il encore être qualifié de national, de britannique ; quel jeu joue-t-il ? Logiquement, celui d'un capital mondialisé (1).

Si le transport maritime est pris dans ce mouvement, on peut valablement se demander quelle est la signification réelle aujourd'hui du qualificatif britannique accolé aux mots armateur, pavillon, navire, etc...

L'industrie maritime ne peut être que subordonnée à ses donneurs d'ordre : son autonomie réelle apparaîtrait incongrue , contraire à la nature des choses.

Ceci d'autant plus que cette dérive du système de circulation internationalisé par rapport à l'espace britannique s'est accompagnée d'une intégration (concentration et centralisation) de plus en plus poussée des activités liées à cette circulation : bourses de marchandises, de fret, institutions financières et de crédit etc...

(1) Pour ne pas employer le terme d'apatride.

On peut même noter leur intégration physique au sein de la City de Londres, qui, malgré le déclin de l'Angleterre reste un formidable noeud de la circulation (et de l'information) à l'échelle mondiale. Les mécanismes des diverses bourses et institutions financières illustrent bien les modalités de cette intégration fondamentale.

Tout se passe, semble-t-il, comme si la City de Londres, était de plus en plus déconnectée de l'espace britannique (en état d'extraterritorialité pour ainsi dire), mais parfaitement connectée à l'espace mondial ; elle représente sans doute le stade le plus avancé de la circulation immatérielle de la valeur.

Mais les vecteurs les plus matériels comme le transport maritime ne pouvait que suivre en s'agrégeant aux groupes financiers et en jouant à leur tour sur l'espace mondial : les norvégiens n'ont-ils pas voulu démontrer que le pavillon britannique était devenu un véritable pavillon de complaisance ?

L'industrie maritime de surcroit voit sa base interne s'amenuiser dans la mesure où les relations commerciales s'intensifient avec les pays de la CEE, réduisant le transport maritime à du cabotage, avec une réduction drastique de la distance au voyage (1).

On voit enfin qu'il paraît impossible à l'Etat britannique

(1) *Ce qui n'empêche pas les armements britanniques d'être toujours redoutables sur ces trafics intra-européens.*

d'intervenir efficacement au niveau du complexe de circulation internationalisé : il n'y existe pas de pouvoir de régulation en dehors de celui des grands groupes d'intérêts transnationaux : groupes dans lesquels, les firmes transnationales jouent un rôle éminent (mais non exclusif) en tant que chargeurs et financiers, intégrant souvent le transport maritime directement ou indirectement pour leurs flux de marchandises les plus stratégiques. Ce capital internationalisé (qui comprend des éléments dits britanniques) joue aisément et arbitre entre les différentes modalités et formes institutionnelles et ne souhaite pas voir s'établir un pouvoir supra national pour réguler le transport maritime mondial (1).

7.3. EN CE QUI CONCERNE LE TITRE II

Il est articulé autour de la notion de maîtrise. Il s'agit de savoir qui contrôle quoi et qui ? On ne peut se contenter de raisonner globalement et il faut segmenter. Segmenter l'analyse du pavillon britannique par catégories de navires et de trafics. Analyser la contribution de l'armement à l'équilibre de la balance des paiements. Remonter au niveau de la construction navale pour montrer, là aussi, la nécessité de différencier suivant les types de navires.

(1) Ce que demandent au contraire des pays comme la Norvège.

Mais il est bien difficile, si l'on segmente trop, de mener efficacement une politique maritime nationale : effectivement la politique britannique en ce domaine apparaît comme particulièrement ambiguë, entre le libéralisme international et la protection des intérêts nationaux.

On trouve un même intérêt de la segmentation au niveau de l'analyse dynamique des armements britanniques. La notion de maîtrise sert de révélateur. C'est essentiellement de la maîtrise des marchés du transport maritime qu'il s'agit en dégagant des règles de maîtrise différentes suivant la nature économique de la marchandise, le volume et l'homogénéité des flux, la place de la marchandise dans le procès de valorisation (matières premières ou produit final) .

Les types de contrats de transport révèlent nettement où se localise la maîtrise. De même, les associations ou regroupement d'armateurs (ou mixtes, armateurs et chargeurs) sont des mécanismes permettant de traduire la maîtrise.

Dernier point d'importance, l'analyse des concentrations et diversifications au sein du secteur. Elles ont tendance à réaliser l'unicité de la logistique, support de la circulation : ceci par le regroupement des activités diverses contribuant à cette circulation et pour en accroître la productivité, productivité dont on peut penser qu'à terme, elle sera transférée aux chargeurs.

Cependant, dans ces restructurations internes au secteur,

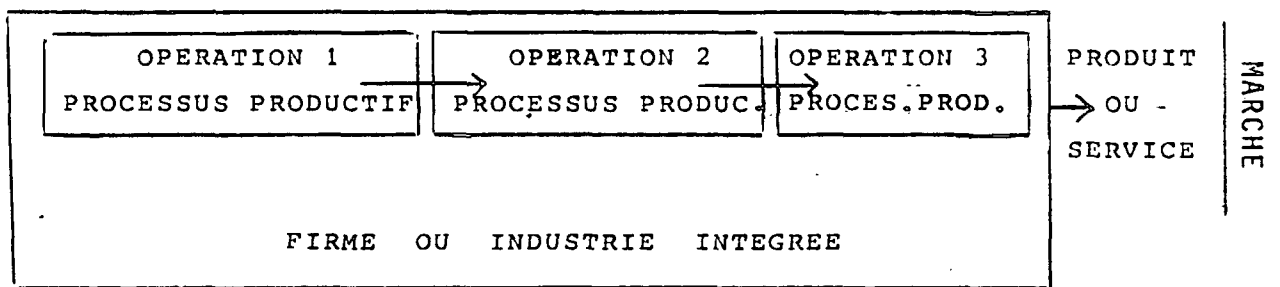
on note un phénomène intéressant de sélection des segments rentables par décomposition fine du processus de production des services de transport ; les armateurs (ou financiers ?) britanniques tendent à abandonner les segments les plus banalisés de l'activité maritime (pour les laisser aux pays en voie de développement, notamment) en se concentrant sur les activités sophistiquées à haute valeur ajoutée où ils ont un avantage compétitif marqué : navires spécialisés (porte-conteneurs), location du savoir faire d'états majors techniques à des flottes d'autres pays, opérations globales sur les conteneurs, prestation de services logistiques intégrés (et intermodaux), gestion de flottes.

Tout se passe comme si l'armement britannique se vendait ou se louait "par appartements". Il n'existe plus de totalité du pavillon britannique.

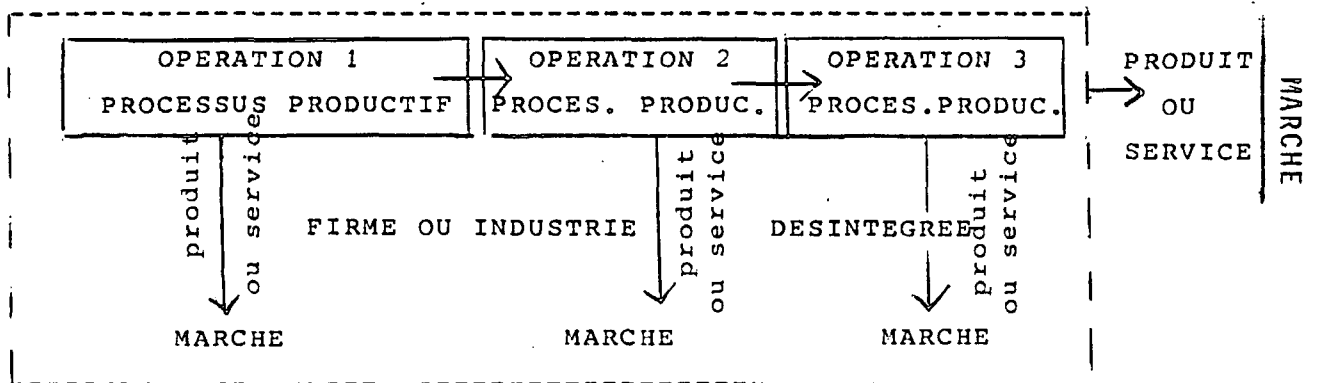
Dans cette perspective, et en dépassement de cette recherche, il serait intéressant d'adapter l'industrie du transport maritime l'analyse des étapes du développement des firmes de Malcolm SALTER (1) ; on pourrait en effet penser que face à l'évolution des marchés (taille, structure, internationalisation) et des techniques, une activité autrefois unitaire (et intégrée) tend à décomposer ses stades successifs et articulés du processus productif et à mettre chacun d'entre eux, au moins partiellement, sur un marché ouvert (voire à les vendre

(1) *Malcolm S. SALTER : Stages of Corporate Development Harvard College. Cambridge 1968.*

à ses propres concurrents) ; on assisterait alors à un processus internalisé de conglomératisation . On passerait aussi du stade I au stade II (cf.Schéma), au prix d'une véritable décomposition qui pourrait être totale si les liaisons internes disparaissaient entièrement.



STADE I



STADE II

Au niveau de la rentabilité , l'opération peut être profitable surtout si on a par ailleurs la possibilité de conserver la maîtrise de l'ensemble , notamment en recourant à la sous-traitance pour les opérations qu'on a abandonnées.

Elle présente néanmoins des risques certains au niveau d'une politique de branche, encore plus au niveau d'une politique nationale.

8. PERSPECTIVES OUVERTES PAR LA RECHERCHE

Il est certes prématuré de lui donner à ce travail une véritable conclusion puisqu'il ne devrait être que la première étape d'une suite de travaux suivant ces mêmes lignes directrices. Nous avons le sentiment d'avoir ouvert quelques voies de transparence dans un milieu généralement opaque.

Sommairement, on peut redire que la recherche a validé la majorité de nos hypothèses en soulignant avec force le parallélisme entre l'internationalisation du capital industriel commercial et financier et l'internationalisation du capital transport, ce dernier étant soumis au premier.

Elle nous a montré aussi le primat de la circulation des marchandises et la puissance mondiale des processus qui la pilotent et qui sont de plus en plus intégrés.

A l'aide de schémas logiques, de la mise en lumière des révélateurs et d'articulations, de l'élaboration de notions et concepts-guides, elle nous a donné un équipement de base pour initier à coup plus sûr une analyse plus fine et systématique sur des terrains analogues ou des terrains nouveaux.

Nous pensons en particulier que l'appareil analytique
expérimenté ici pourrait utilement être utilisé et
perfectionné sur le cas de la France.

CHAPITRE PRELIMINAIRE - PRESENTATION DU TRAVAIL

Le travail que nous présentons est la première partie d'une recherche collective exploratoire sur la problématique des transports maritimes dans "la nouvelle division internationale du travail". Le champ d'investigation qui a été choisi est celui de la Grande-Bretagne. Dès le début de la recherche il nous a paru hasardeux de vouloir aborder le fond du problème, à savoir le conflit qui oppose les différentes fractions du capital engagées dans le transport maritime des marchandises. C'est pour cette raison que notre méthodologie a été très prudente dans sa première phase. Cette phase a été surtout axée sur la mise au point d'une grille d'analyse, sur le fait de dégager les diverses tendances que connaît le transport maritime dans un contexte bien déterminé. Certes, le transport maritime est par essence international, mais l'élément national le marque toujours et surtout avec la crise actuelle où un sentiment "protectionniste" prend le devant de la scène internationale maritime.

Le travail de cette recherche a été mené par deux équipes, celle du C.R.E.T. et celle de l'A.D.A. Une certaine "division du travail" s'est révélée indispensable après les premiers contacts avec le milieu maritime en Grande-Bretagne. Cette "division du travail" de la recherche n'a pas été seulement une "distribution des tâches" à chaque membre des deux équipes, mais elle était aussi un champ de confrontation des idées, de communications des informations

au point d'un outil d'analyse cohérent.

L'analyse préalable de l'économie britannique face à l'internationalisation du capital nous a paru indispensable. Elle constitue pour nous une "infrastructure" indispensable pour connaître l'environnement où nous allons situer les différents agents de notre recherche : transporteurs maritimes et chargeurs (au sens large du terme). C'est pour cette raison que nous avons donné toute une partie de la recherche à la présentation de l'économie britannique dans la Division Internationale du Travail. Le TITRE I qui est consacré à cette question sera articulé autour du :

- 1. système productif et spécialisation internationale,
- 2. commerce extérieur (structure, orientation géographique et génération des flux du commerce maritime).

Certaines illustrations ont été choisies , soit pour montrer un "créneau" agressif où l'économie britannique s'est engagée ; le cas de l'Industrie Agro-Alimentaire (IAA), soit pour montrer l'importance de la City dans les affaires internationales.

Ceci sert de cadre contraignant pour l'évolution de l'industrie maritime britannique qui sera traitée dans le TITRE II avec pour question centrale :

- Qui maîtrise le transport maritime international et comment ?.

INTRODUCTION A L'ECONOMIE BRITANNIQUE EN CRISE

L'économie britannique présente un cas spécifique du monde capitaliste développé. Elle fut le berceau de la révolution industrielle et traverse, depuis un certain temps, une crise. HOBBSBAWN a présenté d'une manière remarquable cette économie, "pour celui qui cherche à comprendre comment l'homme est passé de l'âge des cavernes à la puissance atomique et aux voyages spatiaux, la Grande-Bretagne est passionnante. Protagoniste de cette industrialisation qui, plus que tout autre événement, a bouleversé le milieu, l'Angleterre fut la nation dont dépendait l'économie du monde. A ce titre, elle est unique dans l'histoire". (1)

Economistes, sociologues, historiens, etc..essaient, ces derniers temps, de connaître les causes du déclin relatif que connaît cette puissance. Cette puissance, en perte de vitesse par rapport aux autres pays du monde développé, est aujourd'hui aux croisées des chemins. Elle abandonne son empire avec douleur en cherchant refuge et espoir dans la C.E.E.

Néanmoins, la Grande-Bretagne est toujours une puissance. Certes, une puissance en perte de vitesse, mais elle maintient sa place dans le concert du monde développé. Le capital britannique est investi aux quatre coins du monde et rivalise à ce niveau avec les autres puissances (Etats-Unis, Japon, France, R.F.A....etc...).

(1) E.J.HOBBSBAWN, *De la Révolution industrielle à nos jours, l'Univers historique, Seuil, Paris 1977, t.2, page 19.*

La Grande-Bretagne est la deuxième puissance financière, après les Etats-Unis. La City lui confère une place de choix dans les marchés des capitaux.

Le paradoxe de l'économie britannique réside dans l'existence en son sein de cette unité dynamique qui est la City de Londres. Cette City ressemble à une cellule de plus en plus étrangère au corps social britannique qui est en crise.

Bien que la City constitue un point fort pour l'économie britannique, celle-ci en paie la contrepartie en asphyxiant son industrie pour sauvegarder cet acquis. L'industrie britannique souffre de manque de capitaux qui lui permettraient de renouveler ses structures et de combler son retard. Les financiers de la City répugnent à lui accorder leur soutien. (1)

La Confédération of British Industry (C.B.I) publie dans un article en 1973 : "*le profit sur le capital investi est tombé de 13,5% en 1961 à 6,4% seulement en 1971 et 1972. Pour chaque livre de produits ou de services qu'elle vend, une société ordinaire fait un bénéfice de 9%*". (2)

La baisse du taux de profit dans l'industrie britannique est la conséquence des contradictions internes du système productif britannique : conflits sociaux, régression du commerce extérieur, désarticulation au sein de l'appareil productif, etc...

(1) *Monde Diplomatique*, avril 1974. "Programme et difficultés du gouvernement travailliste" par J. LERVEZ, page 4.

(2) *Monde Diplomatique*, p.6, octobre 1974.

En résumé, les points faibles de l'économie britannique se résument ainsi : faible productivité, sous-emploi, disparités régionales, puissance syndicale très forte mais incohérente, etc... Ce sont ces facteurs qui entraînent les investisseurs privés à se tourner vers l'extérieur.

La structure de l'industrie britannique, comme le notait A.SIEGFRIED, n'a pas achevé sa cure de modernisation depuis la révolution industrielle (1). Cette situation, ainsi que la diagnostiquait HOBBSAWN est le résultat de l'existence de l'ancien Empire Colonial, dans lequel se repliait l'économie britannique en cas de menace d'une concurrence externe : " Elle (la Grande-Bretagne) pouvait, alors se replier soit sur l' Empire (ses zones sous-développées sur lesquelles elle exerçait un monopole qui, en soi, les empêchait de s'industrialiser), soit sur le libre échange (grâce à sa position privilégiée de pivot mondial du commerce, du transport et des transactions financières). Non seulement, elle n'était pas condamnée à la concurrence, mais elle pouvait s'y soustraire. C'est d'ailleurs à cette possibilité qu'elle devait la dangereuse pérennité de structures sociales et industrielles fatalement archaïques qui dataient du temps où elle, l'Angleterre, était pionnière" (2).

Les avantages qu'avaient tirés la Grande-Bretagne de son Empire lui ont permis de conserver un certain degré de stabilité sociale et une cohérence du système productif dans le cadre d'une division internationale du travail :

(1) R.MARK. *Le déclin de l'économie britannique*, Dossiers CIIO, PUF, Paris 1972.

(2) HOBBSAWN, *op.cit.* p.14.

les Dominions et les Colonies lui fournissaient les produits primaires et elle leur donnait en contre-partie divers produits manufacturés. Le déficit de la balance britannique des paiements était comblé par les dépôts des pays du Commonwealth à la Banque d'Angleterre. Tous les produits primaires des pays de l'ancien empire étaient (et le sont toujours) sous contrôle des maisons de Commerce britanniques ou des firmes britanniques transnationales (I.C.I., TATE et LYLE, UNILEVER, DUNLOP RUBBER Co, etc...). La City se réserve le monopole d'une place où se négocient les marchés de ces matières premières. Mais *"l'Empire est mort, vive l'Europe ! Le vent de l'histoire a entraîné la disparition du drapeau britannique sur un domaine où le soleil ne se couchait jamais et amarré l'Ile au Vieux Continent"* (1). Ce divorce graduel entre la "Métropole" et ses "satellites" s'est accompagné du déclenchement d'un processus de crises qui étaient latentes auparavant.

La crise actuelle que traverse la société britannique est singulière dans le système capitaliste. La littérature à ce sujet est abondante et largement controversée (2). C'est pour cette raison et pour l'intérêt de notre étude que nous considérons que cette littérature nous sert de référence et nous dispense de refaire ce qui a déjà été fait.

(1) *La Nouvelle Economie Anglaise, le Monde* enquête p.169 par Michel BERGER. "De l'Empire à l'Europe", *Economica* 1979.

(2) Roland MARX, *Le déclin de l'économie britannique, Dossier CLIO*, PUF 1972. Jacques MARZELLIER, *L'Economie de la G.B.*, PUF, 1979. Yves BAROU, *L'Economie Britannique, Difficultés et renouveau*, Notes et Etudes documentaires, la Documentation Française, Nov.1978. J.WESTERGAARD and H.RESTER, *Class in a capitalist society, a study of contemporary Britain*, Pelican Book, 1978. HOBBSAWN E.J., *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne : de la révolution industrielle à nos jours*, Seuil, 1977. M.DOBBS, *Etudes sur le développement du capitalisme*. Maspéro, 1969 etc...

Le TITRE I se divisera en deux parties distinctes :

Ière PARTIE : L'économie britannique et l'internationalisation du capital.

IIème PARTIE : Relations commerciales extérieures de la Grande-Bretagne dans la D.I.T. et le rôle de la City de Londres.

Une conclusion qui fera la synthèse de ces deux parties sera le trait d'union avec le TITRE II qui sera intitulé :

La Maîtrise du Transport Maritime : le cas du pavillon britannique (A.D.A.J).

IÈRE PARTIE : L'ÉCONOMIE BRITANNIQUE ET

L'INTERNATIONALISATION DU CAPITAL

En ce qui concerne la D.I.T. , nous renvoyons le lecteur à la littérature produite à ce sujet et qui est une source appréciable pour notre recherche (1). Pour le cas de la Grande-Bretagne, nous nous limitons aux données factuelles de sources très diverses (OCDE, ONU, HMSO etc..), y compris les données largement utilisées par les auteurs des diverses publications sur l'économie britannique (2).

CHAPITRE I - SYSTÈME PRODUCTIF BRITANNIQUE ET
SPÉCIALISATION INTERNATIONALE

- Remarques : On entend par système productif un système où le capital est caractérisé par une division sociale du travail et une division technique du travail pour une fin de valorisation de ce capital et de son accumulation (3).

(1) *La Division Internationale du Travail I et II, Documentation Française, Paris 1976 ; Firmes multinationales et Division Internationale du Travail, la Documentation Française, juin 1975 ; Les Firmes Multinationales, la Documentation Française, février 1973, etc...*

(2) *Articles et études d'Yves BAROU, etc...*

(3) *K. MARX, Le Capital, Paris 1977 ; Editions Sociales ; L'occident en désarroi, ruptures d'un système économique, Dossier, Dunod, Paris, 1978.*

La cohérence d'un système productif n'est possible que si sont réunies les conditions de la mise en valeur du capital et les conditions de l'accumulation.

Actuellement, la cohérence du système productif britannique est altérée par une transnationalisation de son capital social. Il y a une certaine "désarticulation" entre les structures productives traditionnelles et d'autres, modernes.

Le système productif traditionnel, depuis la révolution industrielle, était beaucoup plus axé sur la mise en valeur et l'accumulation du capital sur une base nationale dans un espace économique plus large (à l'échelle au moins de l'ancien empire) où coexistent souvent deux modes de production : Mode de Production Capitaliste et Modes de Production Précapitalistes. Cet espace n'était pour le capital britannique qu'un espace de circulation et non de production. Or, de nos jours, c'est ce dernier qui tend à dominer (1) et remet en cause toute la cohérence du système productif britannique interne.

La transnationalisation du capital exige "l'élargissement de l'espace productif" même au risque d'entraîner pendant un certain "temps la destabilisation des systèmes productifs nationaux". Il est évident que la déstabilisation du système productif britannique ne prendra^a fin que si "émergent les conditions nécessaires au fonctionnement d'un

(1) Même si la maîtrise du système de circulation peut être considérée comme un axe stratégique majeur.

nouveau système productif sur cet espace élargi"(1)
(espace élargi qui dépasse l'ancien Empire et qui englobe d'autres espaces socio-économiques). Ceci n'est possible qu'au prix de certaines transformations profondes des structures sociales internes et de nouvelles alliances entre les classes sociales dominantes à l'échelle locale et mondiale.

Bien que le système productif britannique soit marqué, de nos jours, par un déclin relatif, il reste néanmoins un système productif transnational en transformation lente mais irréversible.

Au niveau de la spécialisation internationale, la Grande-Bretagne semble avoir choisi certains créneaux en perte de vitesse :

"La stratégie implicite de spécialisation paraît particulièrement dangereuse. Faute de restructurations et d'adaptations suffisantes, ce pays s'est trop fixé sur les produits traditionnels sans pouvoir toujours maintenir les positions acquises dans les secteurs pour lesquels la demande mondiale croissait fortement, et a, en fin de compte, évolué à contre-courant".

En effet, à part un "engagement" dans deux secteurs en expansion (chimie organique et optique), et un retrait de certaines productions peu demandées où le Royaume-Uni avait initialement une position excédentaire (filature,

(1) Maurice BYE, *Relations Economiques Internationales*, I. *Echanges Internationaux*. Quatrième Edition entièrement refondue par G. DESTANNE DE BERNIS, Dalloz, 1977, chapitre XVII.

meubles, matériel ferroviaire) les évolutions sont défavorables. Cela est particulièrement clair quant il y a "engagement sur des marchés en faible expansion (habillement, cycles, corps gras, sucres...) ; pour l'électronique, au contraire, le handicap initial est accentué par un retrait important. Le trait le plus significatif reste cependant la difficulté qu'a eu l'économie britannique pour se maintenir sur les marchés qui se développent vite et où elle avait initialement une position favorable. Si, dans certains cas, il y a stabilisation des positions acquises (machines-outils, instruments de manutention et de contrôle...), pour beaucoup de produits à forte demande, un dégagement peut être observé (plastiques, fibres synthétiques et artificielles, moteurs, turbines, pompes, appareils électroménagers, appareils électriques...)" (1).

Or, pour une économie ouverte largement dépendante du commerce extérieur, comme celle de la Grande-Bretagne, son système productif ne peut être jugé que par rapport à sa capacité à affronter la concurrence internationale. Dans ce cas, il faut replacer la spécialisation du système productif anglais en fonction de la demande interne et de la demande mondiale. En vérité, c'est cette dernière qui détermine "l'agressivité" ou "la régressivité" du système en cause.

"Le système productif anglais, en liaison avec la réduction de sa capacité exportatrice de biens de consommation durables, semble aussi opérer un sensible redéploiement

(1) Yves BAROU, *Contrainte extérieure et déclin industriel au Royaume Uni*, *Economie et Statistique*, n°97, Février 1978, INSEE, p.87.

interne autour de la relation sectionnelle entre les biens d'équipement, les biens intermédiaires et les biens de consommation non durables (I.A.A. , pharmacie, et articles manufacturés divers" (1).

Gérard LAFAY, dans son article "Compétitivité, spécialisation et demande mondiale", a fait un constat semblable :

"Pour les Iles britanniques (Royaume-Uni et Irlande), la spécialisation a été particulièrement défavorable, l'indicateur synthétique tombant à - 10,1 (voir tableaux). Cette note très négative traduit non seulement le dégage- ment de productions progressives (composantes électro- niques, plastiques et fibres, électronique "grand public", moteurs et pompes, appareils électroménagers, appareils et fournitures électriques), mais également l'engagement dans des productions régressives (habillement et confection, cuir et fourrures, corps gras, sucre et confiserie, pro- duits à base de céréales). On retrouve ici les traits dominants d'une économie sur le déclin, où le faible taux d'investissement et la rigidité de l'appareil pro- ductif conduisent à une évolution diamétralement opposée à celle du Japon" (2). Ce dernier a choisi "une politique

(1) J.P. LAURENCIN, B. BILLAUDOT, *La différenciation des systèmes productifs européens, France, R.F.A., R.U. et Italie, 1977, IREP, CRID.*

(2) Gérard LAFAY, *Compétitivité, spécialisation et demande. L'auteur se réfère au classement par ordre décroissant des industries à localisation libre qui a été fait par le Groupe d'Etudes Prospectives Internationales pour la période 1960-1970. D'après l'auteur, "les infor- mations complémentaires montrent qu'il (c'est à dire le classement) reste valable dans l'ensemble pour les années qui concernent cette décennie. En revanche, il ne saurait être question de les transposer purement et simplement pour le futur, d'autant plus que le boule- versement de l'équilibre mondial a rendu très délicates les projections de nature tendancielle."*

TABLEAU 1
CROISSANCE ET SPECIALISATION

Période 1964 - 1972	Croissance du PIB en volume (1)	Prix PIB relatifs (2)	Croissance en valeur internationale		Indicateur synthétique de spécialisation (5)
			Taux : absolus (3)	relatifs (4)	
JAPON	9,8	+2,3	12,3	+7,2	+39,3
PAYS BAS	5,3	+2,8	8,2	+3,3	+13,2
R.F.A.	4,4	+2,3	5,8	+1,9	+7,7
SUISSE + AUTRICHE	4,4	+1,7	6,2	+1,3	+4,9
CANADA	5,3	+0,4	5,7	+0,9	+3,1
BELGIQUE + LUXEMBOURG	4,6	+1,3	5,9	+1,1	+1,8
ITALIE	4,7	+0,5	5,2	+0,4	+0,9
FRANCE	5,4	-0,4	5,0	+0,2	-0,2
PAYS SCANDINAVES	4,0	+1,1	5,1	+0,3	-1,9
ETATS UNIS	4,1	-0,9	3,2	-1,6	-3,9
EUROPE MERIDIONALE	6,7	-1,0	5,5	+0,8	-4,0
ILES BRITANNIQUES	2,3	-0,4	1,9	-2,8	-10,1
	4,8	—	4,8	—	—

(1) Taux absolu de croissance en volume du produit intérieur brut

(2) Prix PIB convertis dans la même monnaie puis rapportés à la moyenne des pays occidentaux

(3) Taux absolu de croissance en volume (1) corrigé par les prix relatifs (2)

(4) Taux absolu (3) rapporté à la moyenne des pays occidentaux.

(5) Indicateur résultant des notations appliquées aux 54 catégories, présenté sur une échelle variant de - 100 à + 100.

SOURCE : G.LAFAY. Compétitivité, spécialisation et demande mondiale in Economie et statistiques. Revue Mensuelle n° 80
Juillet Août 1976 p.34.

particulièrement judicieuse et dynamique de spécialisation"

(1) qui lui a permis de porter ses efforts sur les "cré-
neaux" fortement ou moyennement progressifs, tout en se déga-
geant de certaines productions régressives.

Ce déclin relatif où vit l'économie britannique, nous le trouvons très accentué en ce qui concerne la sidérurgie, la construction navale, le textile, l'industrie automobile etc... De même, on remarque un certain affaïssement de l'industrie manufacturière traditionnelle et en particulier celle des biens d'équipement. Cette situation économique peut être imputée aux pouvoirs publics qui, avec leur politique "stop and go" ont empêché le système productif de s'assurer un développement harmonieux. Cette politique a souvent pour objectif de défendre le sterling et par conséquent des intérêts liés à la City.

Le capital privé, personnifié par le patronnat anglais, est resté pendant longtemps dépendant d'un marché protégé qui lui permettait d'écouler sa production sans trop de difficulté (Commonwealth). Cette situation n'a pas permis à ce capital de se préparer à la pénétration des concurrents nouveaux sur le marché du Commonwealth et au sein du marché local. La conséquence immédiate, c'est que la pénétration des importations des produits manufacturés tend depuis quelques années à être plus accentuée et plus rapide au Royaume Uni que dans la plupart des autres pays de la C.E.E. Même, *"la croissance des exportations des branches les plus efficaces et les plus compétitives du secteur manufacturier n'a pas été suffisante pour neutraliser les effets de la pénétration grandissante des importations dans l'ensemble de l'économie . Et , sur la base*

(1) Cf. page 12 note (2).

des tendances actuelles, la situation de nombres de branches de l'industrie mécanique et d'autres secteurs tels que les textiles continuera à se dégrader en longue période, ce qui entraînera une réduction de l'emploi ; le déplacement de ressources vers les secteurs de l'industrie manufacturière où une expansion semble possible ne paraît pas se faire à un rythme suffisant pour préserver une position extérieure viable quand la demande intérieure enregistre un dynamisme raisonnable"
(1) .

Cette faiblesse du système productif britannique et sa spécialisation dans certaines industries régressives provient entre autres d'une insuffisance d'investissements .

A côté de ces faiblesses du système productif, il y a des points forts qu'il ne faut pas négliger. Le système productif britannique est en avance par rapport à certaines puissances occidentales. En ce qui concerne, par exemple, l'informatique avec l'International Computers Limited (I.C.L.) qui est le fruit véritable d'une véritable restructuration de cette branche, la Grande-Bretagne concurrence les Etats-Unis au niveau du marché mondial. I.C.L. possède des filiales dans plus de soixante dix pays avec un réseau commercial bien structuré et étendu.

(1) OCDE, *Royaume Uni Etudes Economiques*, 1979 p.20

Au niveau de l'industrie chimique, l'I.C.I. occupe une place de choix à l'échelle européenne. De plus, cette branche est très concentrée en Grande-Bretagne, ce qui lui a permis d'avoir une marge de manoeuvre plus agressive à l'échelle mondiale.

TABLEAU 2 - LES INDUSTRIES CHIMIQUES EUROPEENNES

Principaux groupes chimiques européens	Chiffre d'affaires en 1970 en milliers de
1.I.C.I. (G.B)	1.462.400
2.Hoechst (R.F.A)	1.389.400
3.B.A.S.F. (R.F.A.)	1.198.200
4.Montedison (Italie)	1.107.300
5.Bayer (R.F.A)	1.084.700
6.A.K.Z.O.(Pays-Bas)	834.400
7.Rhône-Poulenc (France)	827.400
8.C.I.B.A.-Geigy (Suisse)	709.000

Source : L'industrie chimique britannique dans la perspective européenne, in Problèmes économiques, 7 Juin 1974, n°1275, p.17.

De même, la Grande-Bretagne possède une avance dans la construction d'appareils de télécommunications et de navigation par rapport à ses partenaires de la C.E.E.

Au niveau de l'industrie nucléaire, elle possède un potentiel aussi important que celui des six anciens membres de la C.E.E. réunis.

Enfin, le système productif britannique occupe une place "agressive" au niveau de la branche agro-alimentaire. En effet, et mises à part nos appréciations sur les tendances "d'engagement" et de "désengagement" du système productif britannique, il nous semble utile de prendre l'I.A.A. à titre d'illustration. Cette industrie constitue une branche de grande importance dans le système productif britannique ; elle est largement internationalisée et diversifiée. Nous allons montrer comment les principales firmes transnationales à dominance agro-alimentaire d'origine britannique (ou anglo-hollandaise : cas d'Unilever) arrivent à "maîtriser" les mécanismes de circulation de leurs circuits d'approvisionnement et de distribution à l'échelle mondiale.

L'industrie agro-alimentaire :

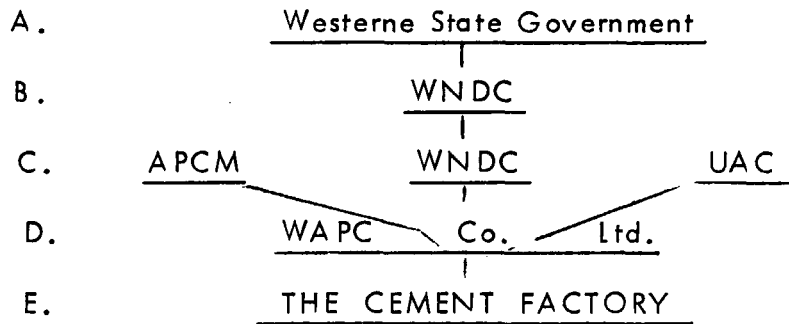
L'I.A.A. britannique est le résultat de tout un passé historique qui lui a permis de contrôler la chaîne agro-alimentaire et de l'intégrer dans son processus de production et de commercialisation. Les firmes de cette industrie sont beaucoup plus présentes dans les pays de l'ancien Empire et ces dernières années ont entamé une politique agressive de recherche de débouchés : Europe continentale (1), pays producteurs de pétrole et

(1) Les firmes de l'I.A.A. d'origine anglaise ont supplanté les firmes américaines en Europe. Elles ont réalisé un "forcing" avant et après l'entrée de la Grande-Bretagne dans le marché commun. C'est ainsi qu'en 1971-72, le groupe I Lyons & Co., a acheté Hombourg N.V. qui est une des principales sociétés néerlandaises de conditionnement de la viande et que le groupe British American Tobacco (B.A.T) a acheté Horten A.G. pour 84 millions de dollars. Cette opération a fait de la British American Tobacco le grand actionnaire de la quatrième chaîne allemande de magasin de détail.

continent américain. Les firmes de l'I.A.A. britanniques bénéficient de certains avantages par rapport à leurs concurrents pour tout ce qui concerne la commercialisation et la distribution : meilleures informations sur le potentiel des marchés, moyens financiers et ressources en personnels de gestion nécessaires à toutes négociations, présence des principales bourses des matières premières à Londres, contrôle du transport maritime et possibilités de sources d'approvisionnement multiples. Leur principal point fort, ces derniers temps, est le véritable contrôle qu'elles exercent sur une partie importante du réseau de commercialisation et de distribution à l'échelle mondiale (voir Annexe : Les firmes agro-alimentaires en France).

Au début, les firmes britanniques de l'I.A.A. avaient une intégration verticale très poussée allant des plantations jusqu'aux consommateurs. Avec l'indépendance politique des pays de l'ancien Empire, on constate, dans certains cas, des transferts massifs des plantations aux pouvoirs publics ou à des coopératives de producteurs ou autres. Les firmes agro-alimentaires se sont déchargées de l'exploitation directe dans ces cas pour se placer à un niveau qualitativement plus élevé qui leur confère un contrôle effectif du processus de production et de circulation. Nous trouvons ces firmes au niveau des offices de commercialisations, au niveau des fournisseurs des produits nécessaires aux paysans et au niveau des acheteurs des produits agricoles. Au niveau des offices, ces firmes occupent souvent des postes clefs par voie directe ou par personnes interposées (Figure 1).

FIGURE 1 RELATIONS ENTRE FIRMES TRANSNATIONALES BRITANNIQUES
ET L'ETAT DU NIGERIA : LE CAS DE WNDC .



WNDC = Western Nigeria Development Corporation
 APCM = Associated Portland Cement Manufacturers of Great Britain
 UAC = United Africa Company
 WAPC co. Ltd. = West African Portland Cement Company Ltd.

TOP MANAGEMENT STRUCTURE : WAPC Co. Ltd.

The Board of Directors (5 membres)
 (APCM - 3) (WNDC - 2) (UAC - 1)

APCM	x	Chairman / Managing Director
UAC	x	Commercial Director
APCM	x	Works Manager
UAC	n	Secretary / Accountant

x = Expatriate n = Nigerian

Source : Multinational Firms in Africa : African Institute for Economic Development and Planning Dakar Scandinavian Institute of African Studies. Uppsala 1975 p.209.

Les firmes agro-alimentaires se sont spécialisées dans l'achat des produits primaires (cacao, arachides, café, etc...) et dans la vente d'une gamme étendue de produits allant des engrais jusqu'aux pièces détachées. Dans cette nouvelle stratégie, on trouve la domination des firmes britanniques agro-alimentaires qui se traduit par un contrôle en amont et en aval des sources d'approvisionnement. La paysannerie^{oo} est soumise à une dépendance plus étroite vis-à-vis de ces firmes. Pour illustrer ces transformations, il faut mentionner les chefs de file comme Tate et Lyle, Booker Mac Connell Limited, Unilever avec sa filiale U.A.C. , etc...

Au niveau des pays développés et exclusivement consommateurs des produits tropicaux, on trouve un contrôle de plus en plus serré par les firmes transnationales

^{oo} *Les paysans tout en ayant le contrôle sur leurs terres restent dépendants du capital auquel ils sont soumis d'une façon indirecte. Cette soumission indirecte s'effectue par l'intermédiaire des marchés :*

"- soit par leurs débouchés (industries agricoles et alimentaires) ;

- soit par leurs fournitures (industries de matériel agricole, d'engrais et de traitements de cultures, d'aliments pour le bétail) ;

- soit par leur financement (crédit banque)".

Lire Le Capitalisme, Michel BEAUD, Bertrand BELLON, Patrick FRANCOIS, Anthropos M 8 p.112 , 1976.

britanniques des réseaux de commercialisation et de distribution (1).

I. UNILEVER : °° Unilever est la première firme transnationale de l'I.A.A. suivie par Nestlé, Protector et Grambler ou General Foods (ces deux dernières sont américaines (2)). En 1976, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 70 milliards de francs. Elle s'est classée 10ème F.T.N. (Firme Transnationale) du monde. En Afrique et par l'intermédiaire de sa filiale U.A.C. (qui est le résultat de la fusion en 1929 entre Niger Company et Africa and Eastern Trade) elle occupe une place stratégique dans la politique économique et commerciale de plusieurs pays de ce continent. (3)

(1) *Au niveau européen, "près de 40% du chiffre d'affaires (et plus de 40% des profits correspondants) étaient liés à deux géants européens de l'I.A.A. à savoir Unilever et Nestlé. Le reste est par conséquent dominé presque exclusivement par des firmes britanniques (souligné par nous), in :*

Division Internationale du Travail, Documentation Française, tome I, p.289, 1976.

°° *Unilever est une transnationale hybride où capitaux anglais et hollandais sont dominants : Unilever Limited en Angleterre et Unilever N.V. en Hollande. Voir J.P. BERLAN et J.B. BERTRAND, Unilever, une multinationale discrète, Les Editions du Cerf, 1978.*

(2) *Charlotte LEUBUSCHER, the west african shipping trade 1909-1959, A.W. SYTHOFF, LEYDEN, 1962.*

(3) *Multinational Firms in Africa ; Uppsala, 1975.*

Au niveau du continent africain, U.A.C. s'est intéressé, au début, surtout aux huiles végétales utilisées par son groupe Unilever en savonnerie. Actuellement, elle exerce ses activités dans cinq régions africaines :

- Afrique de l'Ouest anglophone
- Afrique du Nord et Moyen-Orient
- Pays africains francophones
- République Démocratique du Congo
- Afrique Orientale.

Récemment, après une nouvelle restructuration du groupe, U.A.C. International s'est implanté dans plusieurs pays du continent européen.

Depuis le début des années soixante, ses activités se sont diversifiées :

1. Au niveau industriel, elle fabrique :

- . du contre-plaqué,
- . de la bière, des eaux minérales,
- . des plastiques,
- . du ciment .

Elle possède :

- . des entrepôts frigorifiques,
- . des navires,
- . des grands magasins,
- . des usines d'assemblage de bicyclettes et d'automobiles
- . etc...

2. Au niveau commercial , elle vend tous les produits agricoles et alimentaires, et ceci même à ses concurrents. Elle possède une flotte fluviale, des agences, des entrepôts, des services d'acconage, etc... dans les ports. Elle possède une compagnie maritime , la Palm Line (1). Cette compagnie était créée au début pour mettre fin au monopole de conférences maritimes (2) sur la côte de l'Afrique occidentale et pour maîtriser le vecteur transport maritime (fixation des taux de frêt, dépendance à l'égard de la conférence sous forme d'accord de fidélité etc... toutes choses sont non conformes à sa stratégie commerciale). Sa compagnie fut acceptée membre de la conférence, ce qui l'a amenée à devenir un transporteur public, c'est-à-dire qu'elle offre ses services maritimes à d'autres chargeurs et même à ses concurrents.

Actuellement, U.A.C. vend plusieurs millions d'articles à ses clients, allant des produits industriels durables jusqu'aux biens de consommations non durables.

Le groupe Unilever, au niveau mondial, accorde beaucoup d'importance au contrôle des réseaux de distribution et de commercialisation. Le contrôle du vecteur transport constitue pour lui un levier de commande de première importance pour mener à bien sa stratégie de

(1) *La Palm Line possède plus d'une dizaine de navires et fait partie de la conférence United West African Joint Conférence.*

(2) *C. LEUBUSCHER, op.cit. pp.46-55. Les transports maritimes sur la côte occidentale d'Afrique, Nations-Unies, New-York, 1967.*

diversification et de pénétration des marchés (au niveau des produits, des clients et des fournisseurs). Cette nécessité de maîtrise du transport maritime en particulier, s'impose, étant donné le rôle que joue le groupe dans les marchés des matières premières.

"Les activités de transport traversent le conglomerat horizontalement et verticalement. Des cargos océaniques aux ferries de la mer du Nord, des cadres réfrigérés aux camions lourds, le réseau de transport est aussi vaste que les activités de fabrication. Les filiales de transport fournissent en plus dans ces services de distributions, depuis l'entreposage des marchandises jusqu'au traitement des données (gestion des stocks, facturation, etc...) et, comme les activités de transport deviennent de plus en plus complexes, spécialisées et coûteuses, les grandes firmes doivent ou s'y engager de plus en plus ou abandonner". (1)(Cité par MEDWYER ORMEROD, Directeur et coordinateur des transports d'Unilever, Times, 16 juillet 1973).

Ainsi, la "maîtrise" du transport par le Groupe Unilever comme on l'a montré, est une des forces de vente, d'achat, et de contrôle des réseaux de distribution et d'approvisionnement à une échelle plus vaste. La stratégie de marketing adoptée par le Groupe l'a amené à étendre son espace. Cette stratégie a été accompagnée par la création ou l'achat des filiales spécialisées dans le transport dans plusieurs pays et en particulier en Europe ces

(1) J.P. BERLAN et J.P. BERTRAND, *op.cit.* p.40.

derniers temps. "Ces filiales ont un chiffre d'affaires de plus de 80 millions de livres et constituent la plus importante opération de transport intégré à un groupe industriel "(1).

II. TATE AND LYLE :

Elle possède des filiales dans plusieurs pays et occupe en 1975-1976 le 31ème rang parmi les 1000 grandes firmes industrielles britanniques (2). Elle opère dans plusieurs pays et en particulier dans trois pays antillais producteurs de sucre et cela par l'intermédiaire de ses filiales qui sont sous contrôle de la West Indias Sugar Company (WISCO), à la Jamaïque, Caroni Limited à Trinidad, Belize Sugar Industries Limited au Honduras britannique.

Jusqu'au début des années soixante-dix, la Compagnie Tate and Lyle s'est consacrée au raffinage du sucre principalement au Royaume-Uni, au Canada, en Zambie et en Rhodésie. De même, elle s'est occupée du stockage du sucre et de sa distribution, de la production des mélasses et de leur commercialisation dans les Antilles. Elle s'est occupée aussi, en Afrique, en Europe, en Asie et en Amérique du Nord, de la fabrication du sirop et du sucre liquide, de la distillation de l'alcool, de la fabrication de machines et des transports maritimes internationaux (y compris l'assurance). Les transports maritimes font partie de son intégration verticale et horizontale. Vers la fin des années soixante, elle possédait 11 transporteurs de vrac pour l'acheminement du

(1) J.P. BERLAN, *op.cit.* p.40

(2) "Times 1000", 1975-1976, publié par Times Book.

sucre.

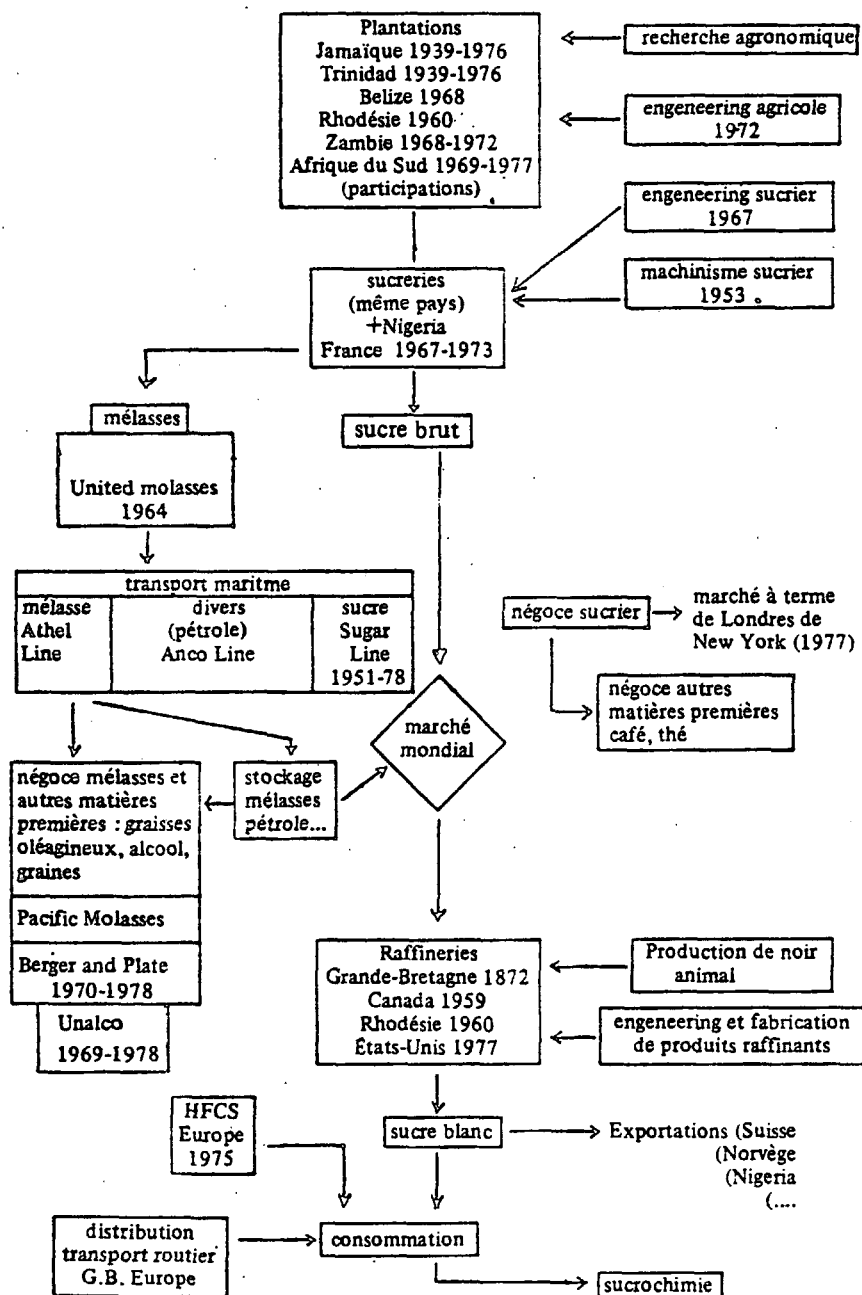
Tate and Lyle occupe une place très importante dans l'industrie sucrière du Royaume-Uni et du Canada. En 1967, elle fournissait 65% de la production totale du sucre raffiné du Royaume-Uni et par l'intermédiaire de sa filiale Canada and Dominion Sugar Co Limited, elle contrôlait environ 30% de sucre raffiné du Canada (c'est-à-dire qu'elle contrôle le raffinage).

A la Jamaïque, Tate and Lyle, s'occupe jusqu'en 1969, par l'intermédiaire de sa filiale WISCO, de la culture de la canne à sucre, de la production du sucre brut, du raffinage (pour le marché local) etc... Par l'intermédiaire de ses filiales WISCO-Whaves, Sugar Shipping Limited, Computer Service and Printery Limited, etc.. elle contrôle le stockage du sucre, le stevedoring et les services d'informatique et d'imprimerie. Jusqu'à la fin des années soixante-dix environ, 70% du total des exportations de sucre de la Jamaïque sont transportés sur des navires appartenant à sa filiale Sugar Shipping Limited qui s'est transformée par la suite en Sugar Line Limited.

La Sugar Line possède en 1978 quelques navires transporteurs de vrac de 21 000 à 29 000 TPL, âgés de 4 à 11 ans. Il semble que pour des raisons de restructuration de certains segments du marché que contrôle Tate and Lyle, celle-ci ait engagé vers la fin de 1978 des négociations avec certains intérêts du Proche-Orient pour leur vendre les actions de cette filiale

FIGURE 2

TATE & LYIE ET SES IMPORTATIONS



Principales implantations de Tate and Lyle dans la filière sucre (lorsqu'il n'y a ou'une date il s'agit de la date d'entrée de Tate and Lyle dans l'activité).
Autres activités de la firme : matériaux de construction et produits d'emballage au Canada, fabriques de Skateboards (!) en Grande-Bretagne....

Source : Matières premières et échanges internationaux sous la direction de Claude Mouton et Philippe Chalmin. Economica, Paris 1980.

maritime. Ce transfert de propriété à des intérêts étrangers au groupe ne signifie pas que la firme va perdre le contrôle effectif des moyens de transport. Il semble que la gestion de la filiale Sugar Line Limited va rester sous le contrôle de la maison mère Tate and Lyle.

Enfin, Tate and Lyle (1) a commencé à se dégager progressivement de ses anciennes possessions depuis 1965 par un processus de décapitalisation dans les anciennes colonies anglaises (Jamaïque, Honduras, Rhodésie, Trinidad, etc...) pour s'engager dans des pays nouveaux et des créneaux nouveaux : Engineering sucrier, transport intégré, courtage dans les marchés à terme du sucre etc... (FIGURE 2 p.27).

III. BOOKER MAC CONNEL LIMITED :

Possède des intérêts considérables dans la région des Antilles. Ses principales activités sont la transformation et le raffinage du sucre, la fabrication du matériel agricole, la construction navale et la fabrication du matériel lourd pour la construction mécanique. Plus de la moitié de son chiffre d'affaires annuel provient du négoce et du commerce de détail des produits alimentaires, du sucre raffiné, des fruits et des

(1) Pour plus de détails, voir LAREDO, contrat ATP Transport, "le rôle joué par les transports maritimes dans la diversification de Tate and Lyle (T & L) ; The Economist, the Financial Times etc...

boissons alcoolisées, des produits chimiques, du matériel agricole et du transport. Son réseau de distribution comprend un dispositif international de transport et d'assurance bien implanté (voir FIGURE 3 page 30).

D'après G.L. BECKFORD (1) , à la fin de 1965, les "avoirs fixes"^{ooo} de la compagnie étaient distribués de la façon suivante : terrains et biens immobiliers, 17,7 millions de livres : usines, machines, navires et équipements annexes, 10,6 millions de livres, soit un total de 28,3 millions de livres.

Au cours des années soixante, la compagnie a produit plus de 80% de la production du sucre du Ghana. Elle contrôle toute la capacité de stockage en gros et fournit toutes les facilités de transport maritime du sucre.

En conclusion, il nous paraît à travers ces trois exemples de l'I.A.A. d'origine britannique (sauf Unilever qui est anglo-hollandaise) que la "maîtrise"(2) des circuits d'approvisionnement et de distributions constitue une condition nécessaire, pour une firme, en vue de la valorisation des différentes fractions du capital

(1) G.L. BECKFORD *"The economics of agricultural resources. Use and Development in plantations economics, in "Underdevelopment and development", The third world today, Penguin Books , 1976.*

^{ooo} en anglais : "fixed assets".

(2) Voir TITRE II, "L'armement britannique, son rôle dans l'économie..." .

FIGURE 3
STRUCTURE DE LA FIRME BOOKER MAC CONNELL LTD.

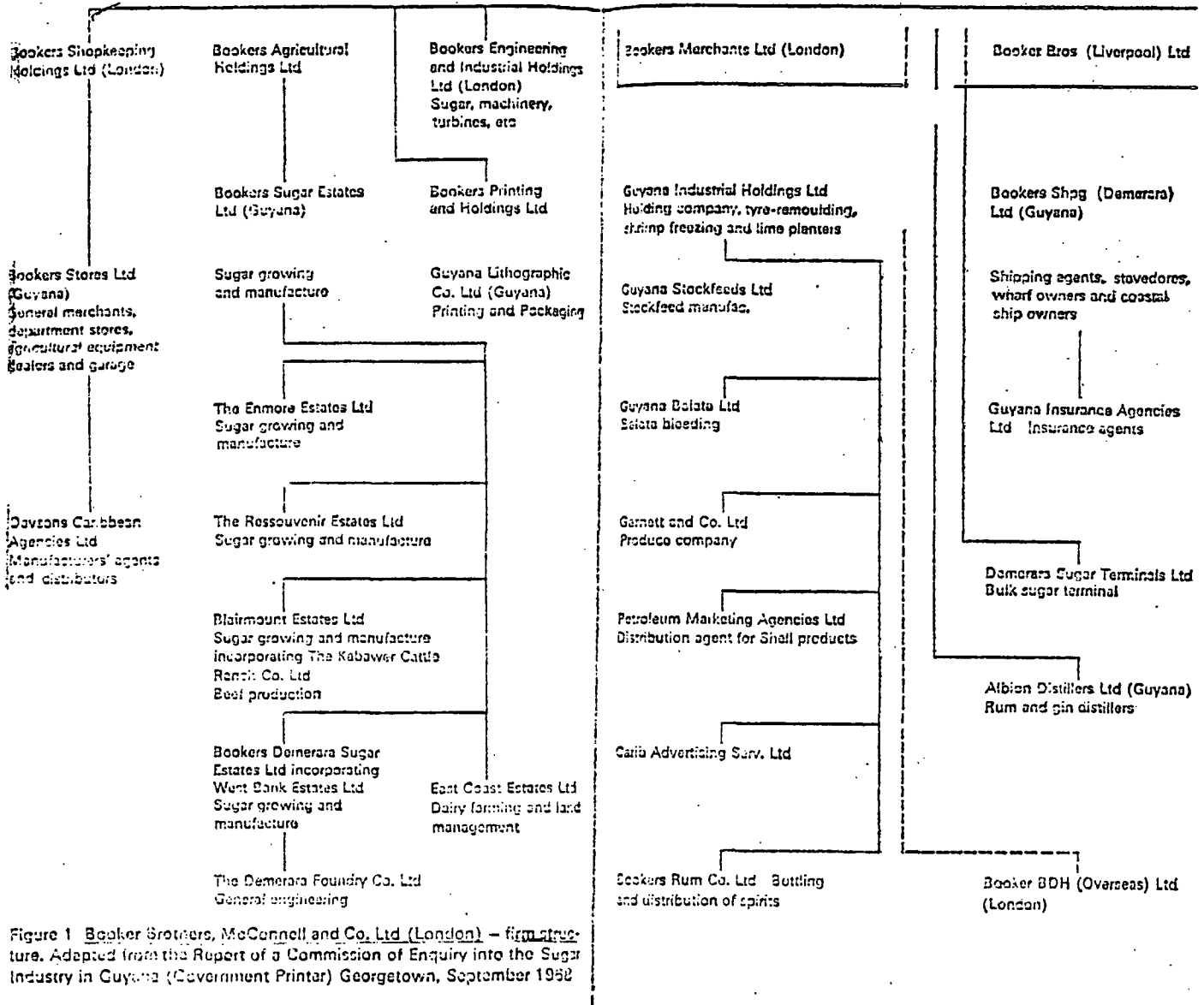


Figure 1 Booker Brothers, McConnell and Co. Ltd (London) - firm structure. Adapted from the Report of a Commission of Enquiry into the Sugar Industry in Guyana (Government Printer) Georgetown, September 1962

Source : Undevelopment and development.
The third world to day.
Penguin Books 1976.

engagées dans des principales branches d'activités :
"la circulation captive de produits résulte à la fois
de la segmentation internationale des processus pro-
ductifs aboutissant en aval à des marchandises qui sont
seules valorisées sur le marché mondial, et de la
nécessité de contrôler les réseaux internationaux de
circulation pour commercialiser les marchandises sur
des espaces économiques plurinationaux". (1) (souligné
par nous).

(1) Michel AGLIETTA, "Processus d'industrialisation ou
de mondialisation", *Economies et Sociétés*, cahier
n°24, janvier-février 1977, n° 1-2, Tome XI.

CHAPITRE 2 - LES INVESTISSEMENTS ET L'ÉCONOMIE
BRITANNIQUE

L'économie britannique constitue un exemple singulier et complexe au niveau financier. Le dilemme investissement à l'intérieur ou à l'extérieur la confine dans un procès de sous-accumulation cumulatif au niveau intérieur et de sur-accumulation à l'échelle mondiale.

I. LE SOUS-INVESTISSEMENT DANS L'ECONOMIE BRITANNIQUE

Le sous-investissement à l'intérieur est lié organiquement à plusieurs facteurs :

1. Vieillissement des structures de certaines industries et en particulier de l'industrie manufacturière,
2. Puissance syndicale qui refuse un certain compromis avec les industriels pour changer l'organisation du procès du travail imposé par les normes de l'économie dominante : les Etats-Unis,
3. Sous-investissement lié aussi à une sous-accumulation du capital au niveau des unités de production.

Les "managers" britanniques ont conservé une gestion des capitaux de conception typiquement du XIXème siècle, en donnant la priorité aux distributions de bénéfices aux

actionnaires aux dépens des impératifs d'investissement (1). L'autofinancement est resté, néanmoins, le levier de commande chez les entrepreneurs britanniques(2). Il faut ajouter que "le capital bancaire se désintéressait de l'industrie, le capital financier ne pouvait apparaître et se développer, et l'industrie restait livrée à elle-même". (3) .

Le tableau suivant montre la faiblesse de l'investissement au Royaume - Uni par rapport aux autres pays de la C.E.E.

CROISSANCE ET INVESTISSEMENT PAR RAPPORT

AU P.N.B. (en %)

	<u>ROYAUME UNI</u>	<u>C.E.E.</u>
1960	15,7	22,2
1965	17,9	24,1
1970	18,5	25,2

Source : Monde Diplomatique, avril 1974, p.4.

(1) Alice GADOFFRE-STAATH, *La Grande-Bretagne et le Marché Commun, Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série HS n°19 tome IX, n°8 Août 1975, p.1240. Notes et Etudes Documentaires n°3662-3663, février 1970, etc...*

(2) "En 1965, le taux moyen d'autofinancement des sociétés industrielles et commerciales était voisin de 110%, alors qu'en France, il ne dépassait pas 72% pour la période 1960-1967 et diminuait d'année en année, n'atteignant plus que 65% en 1966 et 1967", in *Eléments d'un renouveau de l'industrie britannique, Notes et Etudes Documentaires n°3662-3663, février 1970 p.8*

(3) Yves BAROU, *L'Economie britannique, op.cit. p.103.*

° Cette sous-accumulation a pour causes le fléchissement de la capacité d'autofinancement des entreprises (autofinancement qui est la base de l'accumulation du capital chez le capital industriel britannique). Cette tendance du fléchissement des taux d'autofinancement des entreprises britanniques a été constatée jusqu'en 1970, puis elle a pris une "évolution plus oscillante depuis" (1).

De plus, les entreprises britanniques qui ont pu, pendant longtemps, conserver une structure financière basée sur l'autofinancement et sur le recours aux institutions financières-assurances, caisses de retraite, etc... pour se procurer à des conditions favorables des fonds à long terme, se trouvent acculées, de nos jours, à rechercher des capitaux disponibles ailleurs, et en particulier auprès du capital bancaire.

C'est ainsi que la part des institutions financières dans les ressources financières des entreprises britanniques se situe aux alentours de 4%. Par contre, la part des crédits accordés par le système bancaire s'est accrue ces derniers temps pour atteindre environ 20%. (2)

Enfin, cette faiblesse de l'accumulation du capital dans l'économie britannique est dialectiquement liée à la faiblesse du système productif et en particulier à la séparation apparente du capital industriel et du capital bancaire. L'accumulation du capital en

(1) Yves BAROU, *L'économie britannique*, op.cit. p.100

(2) Yves BAROU, op.cit. P.102.

Principaux placements nets des compagnies d'assurances,
en pourcentage dans le total :

(en %)

	1972	1973	1974
Valeurs mobilières émises par les sociétés.....	65,0	33,6	19,1
Prêts hypothécaires et autres	4,7	19,4	19,5
Terrains, immeubles et rentes foncières	9,7	22,4	30,0

Cette situation de sous-investissements a permis au capital étranger de s'implanter en Grande-Bretagne. Cette implantation s'est effectuée par des investissements directs venant des FTN , surtout américaines.

En effet, la Grande-Bretagne est le pays européen le plus "investi" par les capitaux américains. Près des deux tiers des investissements directs en Grande-Bretagne proviennent des Etats-Unis : 12% des investissements américains ont été effectués en Grande-Bretagne (seul le Canada avec 35% la devance).

Les FNT américaines occupent la première place parmi les firmes étrangères implantées en Grande-Bretagne. Les cent premières entreprises américaines implantées au Royaume-Uni possèdent 70% des capitaux investis par les Etats-Unis dans ce pays ; les vingt premières possèdent plus de 50% et les quatre premières 20% (ESSO, Ford, Woolworth, Vauxhall) (1)

(1) Ces chiffres sont de 1967 in Alice GADOFFRE-STAAH,
op.cit p.1219.

C'est ainsi, que la part des investissements américains occupe la première place, à peu près 60% du total des investissements (1) étrangers en Grande-Bretagne.

	1962	1965	1967	1968	1971
Investissements des Etats-Unis en Grande Bretagne (en milliers de livres)	916,5	1316,9	1604,8	1822,8	2448,0
TOTAL MONDIAL	1430,0	1994,9	2436,0	2718,1	3817,0

Source : H.M.S.O. 1971, p.37, Bulletin Economique de l'Ambassade de France en Grande Bretagne, septembre 1974 (en milliers de livres sterling)

En ce qui concerne les autres investisseurs, on remarque une évolution nette de la part de la C.E.E. : 9,4 % en 1962 à 12,4% en 1971.

	1962	1965	1967	1968	1971
Investissements de la C.E.E. en Grande-Bretagne (en milliers de livres)	133,7	178,4	248,5	278,2	472,9

Source : H.M.S.O. etc;... op.cit.

Cette part croissante de la CEE a été compensée par une baisse de la part du Canada qui est passé de 11,8% en 1962 à 7% en 1971. De même, la zone sterling a une part faible et oscillante autour de 3% : 3,1% en 1962, 2,6% en 1967, et 4,4% en 1971. Au sein de cette zone, c'est l'Afrique du Sud qui occupe la première place, suivie par l'Australie.

(1) Investissements pétroliers exclus.

	1962	1965	1967	1968	1971
Investissements de la zone sterling en Grande-Bretagne (en milliers de livres sterlings)	44,8	43,5	65,0	58,0	167,8

Source : Op.cit.

Face à ce sous-investissement des industries britanniques et à la pénétration des investissements américains, le capital industriel et financier britannique reste toujours orienté vers un sur-investissement à l'extérieur.

II . LE SUR-INVESTISSEMENT A L'ÉTRANGER

Le total des actifs directs britanniques à l'étranger représente 30% du revenu national alors que ce pourcentage ne dépasse pas 10 pour les Etats-Unis. De même, il faut noter que plus des deux-tiers des investissements directs britanniques à l'étranger sont des investissements dans des secteurs productifs.

Durant la période 1960-1973, les investissements directs des firmes transnationales britanniques étaient beaucoup plus orientés vers le secteur secondaire, les industries du pétrole et dérivés, les intermédiaires financiers et la distribution. Ces divers secteurs ont absorbé pendant cette période plus de 90% des investissements directs à l'étranger. Il apparaît que durant ces deux dernières décennies, ce sont les deux secteurs "secondaire" et de

"distribution" qui ont connus une part croissante des investissements à l'étranger (1).

De plus, en ce qui concerne la répartition des investissements directs de ces dix dernières années, on constate que les industries de transformation recueillent toujours la moitié des investissements directs à l'étranger : 101 millions de livres en 1963 et 354 millions de livres en 1972.

TABLEAU 3 : INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER (2)

- Répartition par secteurs -

en millions de L.S.-

	1963	1967	1972
Industries de transformation	101	139	354
Banques	21	27	76
Distribution	41	61	170
Agriculture	14	13	17
Mines	26	22	13
Autres activités (y compris assurance et construction)	32	19	156

Source : Bulletin Economique de l'Ambassade de France en Grande-Bretagne, sept.1974.

En résumé, les investissements directs britanniques sont diversifiés dans plusieurs activités à l'échelle mondiale (banques internationales, assurances, shipping, industries extractives, manufactures, pétrole, etc...)

(1) *L'industrie britannique dans le Monde*, DATAR, Londres, 1979

(2) *Investissements pétroliers exclus*

TABLEAU 4 : POURCENTAGE, PAR SECTEUR, DES ACTIFS DETENUS
DIRECTEMENT A L'ETRANGER PAR DES FIRMES
BRITANNIQUES

	1972	1974
<u>Secteur Primaire :</u>		
Agriculture	6,2	5,3
Mines	7,9	7,4
Pétrole	30,3	29,4
<u>Secteur Secondaire :</u>		
Alimentation, boissons, tabacs, produits domestiques	15,6	17,2
Produits chimiques	9,7	10,7
Métaux et transformation des métaux	2,0	1,9
Industries mécaniques, instrumentation	3,7	4,1
Industries électriques et automobiles	7,1	6,7
Textiles, vêtement, chaussures	1,3	1,4
Matériaux de construction, verre, poterie	4,2	4,0
Papier, imprimerie, édition	3,7	3,8
Caoutchouc	1,9	1,6
Autres	6,4	6,5
TOTAL	100	100

SOIT, en livres.

7,08 milliards 8,85 milliard

Source : Bulletin Economique de l'Ambassade de France
en Grande-Bretagne septembre 74.

On constate aussi une réorientation géographique des
investissements en faveur de la C.E.E., des Etats-Unis

et au détriment de la zone sterling. En effet , depuis 1945, un "redéploiement" continu des investissements directs britanniques à l'étranger s'est développé :

- de 1945 à 1960 : concentration des investissements dans le Commonwealth et orientation vers l'Amérique du Nord et l'Europe,

- de 1960 à 1968 : une concentration des investissements vers les Etats-Unis et l'Europe,

- depuis 1968 : une forte pénétration du capital britannique en Europe.

En conclusion, malgré le déclin relatif de la Grande-Bretagne, et malgré la présence de concurrents au niveau des marchés internationaux, financiers ou autres, la valeur des investissements directs étrangers au Royaume-Uni est égale à 50% de celle des investissements directs britanniques à l'étranger.

Toutefois, il faut préciser que 60% des nouveaux investissements directs à l'étranger pendant la période 1968-1972 correspondaient au réinvestissements des bénéfices non rapatriés. C'est pour cette raison que nous soutenons le point de vue d'Yves BAROU lorsqu'il remarquait que l'origine de la faiblesse de l'investissement sur le territoire britannique est plutôt le résultat des anticipations défavorables de profit au Royaume-Uni. De plus, *"les exportations de capitaux reflètent les priorités des banquiers et des industriels britanniques, et sont de plus en plus doublées d'une pénétration étrangère très importante, qui a été facilitée par le*

libéralisme des gouvernements successifs". (1)

Enfin, il faut noter que la réorientation géographique des investissements va nous montrer par la suite une réorientation corrélative des flux commerciaux de la Grande-Bretagne avec le reste du monde. Toutefois, il faut remarquer que cette réorientation des investissements s'est accompagnée apparemment, d'une décapitalisation dans les pays du tiers monde au profit du monde développé. Le monde développé a reçu en 1974 les trois quarts des investissements directs de la Grande-Bretagne (2).

Les flux des investissements britanniques à l'étranger et des flux des investissements étrangers en Grande-Bretagne se résument ainsi : (Voir Graphique 2 p.45).
(en milliards, de livres)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Les investissements britanniques à l'étranger	14	14	14,4	15,2	19,2	19,5
Les investissements étrangers en Grande Bretagne	6,5	6,6	7,4	9,1	10,4	11,4

Source : H.M.S.O. 1971, et Bulletin Economique de l'Ambassade de France en Grande-Bretagne, 1974.

(1) Yves BAROU, *Economie et Statistiques*, op.cit. p.88

(2) Philippe GIRBAL, *l'industrie britannique dans le Monde*, DATAR, Londres, 1979.

Il se dégage de ces données une balance toujours positive des intérêts, profits et dividendes, ce qui constitue une source appréciable par la balance britannique des paiements.

TABLEAU 5 INTERETS PROFITS ET DIVIDENDES

- Intérêts, profits et dividendes de la Grande-Bretagne en provenance de l'étranger. (en millions de livres)

	1963	1967	1970	1973
. Investissements directs	330	438	760	1420
. Investissements de portefeuille	137	145	171	189
. Investissements pétroliers	375	401	539	943
TOTAL	842	984	1414	2552

- Intérêts, profits et dividendes versés par la Grande-Bretagne à l'étranger

	1963	1967	1970	1973
. Investissements directs	168	216	360	613
. Investissements de portefeuille	63	85	113	184
. Investissements pétroliers	213	298	416	660
TOTAL	444	599	889	1457

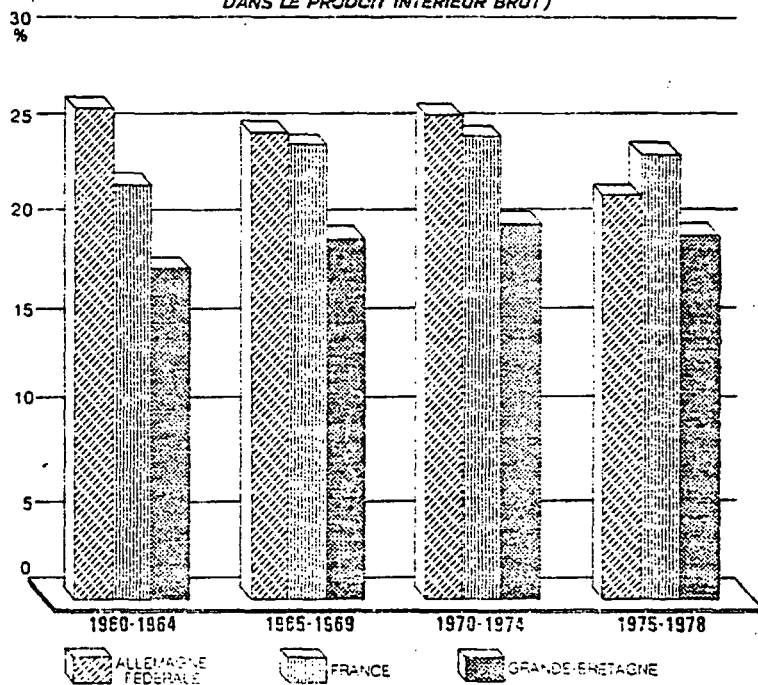
BALANCE + 398 + 385 + 525 + 1.095

Source : B.E.A.F. en Grande Bretagne, septembre 1974.

GRAPHIQUE 1

INVESTISSEMENTS : LE RETARD BRITANNIQUE

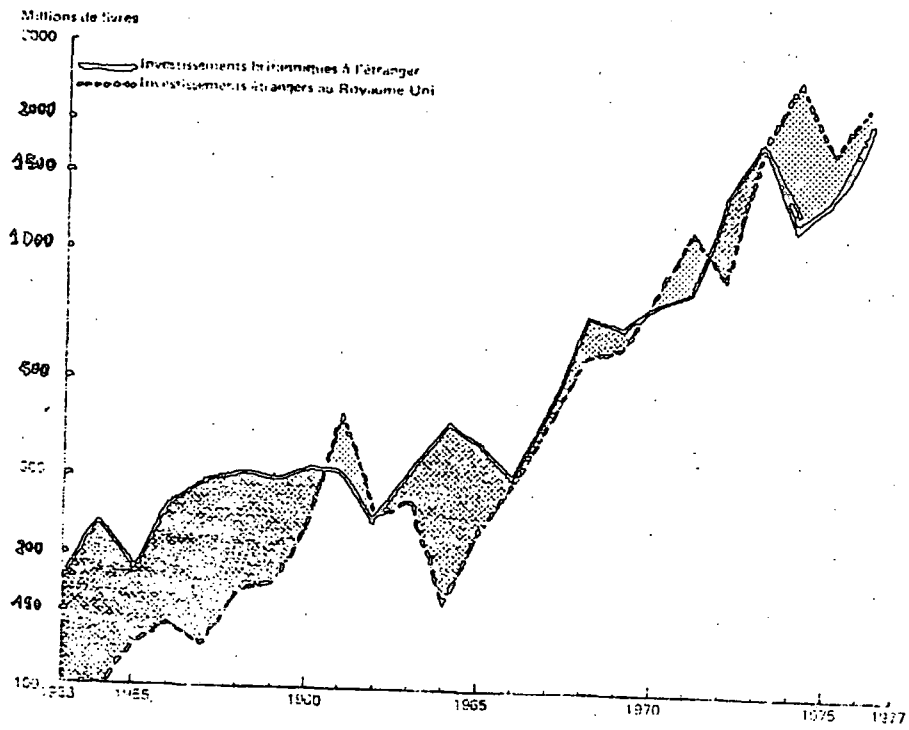
(PART DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE
DANS LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT)



SOURCE : La Nouvelle Economie Anglaise
Le Monde enquête.
Economica Paris 1980 p. 72.

GRAPHIQUE 2

FLUX D'INVESTISSEMENT AVEC L'ETRANGER



Source = Balance of payments HMSO.

II ÈME PARTIE : RELATIONS COMMERCIALES EXTERIEURES
DE LA GRANDE-BRETAGNE DANS LA D. I. T.

"Je ne connais pas de chiffres plus frappants sur l'économie britannique que ceux qui indiquent sa place dans les échanges mondiaux : en 1953, nous assurions 23% des exportations mondiales des produits industriels et l'Allemagne 19% ; vingt ans plus tard, la part allemande est montée à 23% et la nôtre est tombée à moins de 8%."(1).

En effet, la Grande-Bretagne qui était la deuxième exportatrice jusqu'à 1958, après les Etats-Unis, fut distancée depuis cette date par la R.F.A. , la France, et le Japon.

On pourrait expliquer ce déclin par le développement des autres économies industrialisées et par l'expansion de leurs parts dans le commerce international. "Cependant, sur tout l'après-guerre, l'augmentation des exportations britanniques de produits finis n'a été que de 5 à 6% pour toute augmentation de 10% des exportations mondiales des mêmes produits (pour la période 1954-1966, l'élasticité de la demande étrangère des produits britanniques aurait été de 0,86% contre 1,66 pour celles de la demande britannique de produits étrangers)".(2)

(1) *Problèmes Economiques*, 10 mai 1978, p.8

(2) J. MARZELLIER, *L'Economie de la Grande-Bretagne Contemporaine*, PUF, 1979, p.205.

De même, la croissance continue (en valeur absolue ou relative) de la part des exportations des grandes nations industrialisées telle que la R.F.A. et le Japon, dans les exportations mondiales pourrait indiquer que les exportations britanniques étaient relativement non compétitives.(1)

La non compétitivité des produits manufacturés britanniques à l'échelle locale et internationale, et la lente restructuration de son appareil productif ont placé l'économie britannique dans une situation de dépendance vis-à-vis de l'extérieur :

Cette dépendance vis-à-vis de l'extérieur accompagnée d'une réorientation des échanges extérieurs semble orienter l'économie britannique vers une spécialisation intermédiaire à son détriment :

"Le redéploiement lent mais inéluctable du commerce extérieur anglais vers l'Europe Continentale n'a pas été accompagné d'une amélioration des conditions de productivité et de rentabilité dans les branches industrielles fortement exportatrices qui lui permettent d'affronter la concurrence européenne...et américaine y compris celle des firmes européennes sous contrôle américain".

Cette situation est la conséquence du maintien pendant une longue période des structures d'échanges traditionnelles avec les autres pays du Commonwealth.

(1) Peter DONALDSON, *Guide to british economy*, Penguin Books, p.217, 1977.

"Le commerce britannique pourrait avoir été gêné par ses liens avec les marchés traditionnels. Le commerce international du 19ème et du début du 20ème siècle suit en général le schéma des pays industriels avancés exportant des biens manufacturés vers des producteurs primaires moins développés en échange de produits alimentaires et de matières premières. Avec l'expansion de l'industrialisation et la différence de niveau de consommation entre pays riches et pays pauvres, cette forme de spécialisation a eu tendance à céder le pas à une division internationale du travail sur une base sophistiquée. Le type de commerce qui se répand le plus rapidement à l'heure actuelle est celui qui s'effectue entre pays relativement avancés. Celui qui vient en deuxième place est celui qui s'effectue entre d'autres pays à des stades de développement plus ou moins semblables. Alors que le commerce entre économies riches et pauvres traverse une phase de stagnation relative." (1).

Il est tout à fait certain que le repli de l'économie britannique au sein du Commonwealth a été une des causes du déclin relatif de son commerce extérieur sinon la principale :

"Au regard de ces tendances, la concentration dans les marchés du Commonwealth peut dans une certaine mesure expliquer la croissance relativement lente des exportations britanniques. Bien que la proportion diminuait, environ

(1) Peter DONALDSON, *op.cit.* P.221 (traduit par nous)

2/5ème du commerce britannique en 1961 étaient encore effectués avec les pays du Commonwealth. Mais, alors que pendant la période 1954 à 1961 les exportations britanniques vers le Commonwealth n'augmentaient que d'environ 16%, les ventes à destination de l'Europe Occidentale croissaient, au cours de la même période, de 58%. De plus, les principaux rivaux, comme les Etats Unis, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest, parvenaient tous à augmenter leurs exportations vers le Commonwealth beaucoup plus vite et par conséquent réduisaient ainsi la part britannique du marché. Bien que ceci fut peut être avant tout un reflet du démantèlement des contrôles à l'importation et de l'érosion par le temps et par les tarifs du système des préférences tarifaires du Commonwealth, cela n'était pas de bonne augure pour le futur -surtout au moment où la Grande-Bretagne représentait également le marché à la croissance la plus lente pour les exportations du Commonwealth". (1)

Avec le temps, la Grande-Bretagne s'est trouvée dans une position de faiblesse alarmante : perte de son marché traditionnel, pénétration des produits concurrents au sein de son marché local etc.. La conséquence logique, pour sortir de cet état, se traduisait par la restructuration du système productif et son adaptation à son environnement international évolutif. Cette restructuration ne pouvait trouver son assise auprès d'un milieu social qui est largement empreint d'un traditionalisme séculaire. L'économie britannique en pleine crise et au milieu de ses contradictions internes s'est trouvée attirée par le continent.

(1) Peter DONALDSON, *op.cit.* p.221.

Mais avant d'arriver à cette pénétration au sein de l'Europe Occidentale, la société britannique a subi de nombreux échecs et éprouvé de nombreuses contraintes après la seconde guerre mondiale :

"Certains pays du Commonwealth (Canada, Australie, Afrique du Sud, Inde), développaient leur industrie. Conserver des tarifs particuliers en faveur des produits britanniques allait parfois à l'encontre de leurs intérêts nationaux et cela sans contre-partie puisque les marchés mondiaux ou régionaux s'ouvraient largement aux matières premières dont ils étaient vendeurs".(1)

De plus, les Etats-Unis en imposant leur domination après la seconde guerre mondiale dans le cadre du G.A.T.T. de la BIRD etc... ont amorcé une politique de destruction définitive de la "Pax Britanica" en commençant par le Commonwealth.

"Dès 1945, les Etats-Unis s'attachaient à déterminer ce qu'ils considéraient comme l'organisme de discrimination économique le plus important du monde : ils subordonnèrent leur prêt de 3750 millions de dollars à l'Angleterre au rétablissement de la convertibilité du sterling dans les transactions courantes et à l'élimination progressive des préférences. Les accords conclus au cours des années suivantes dans le cadre de General Agreement on Tariffs and Trade (G.A.T.T.) abaissèrent les tarifs douaniers et eurent pour conséquence de réduire l'importance des marges préférentielles" (2).

(1) Henri GRIMAL, *De l'Empire Britannique au Commonwealth*. A. Colin, Paris 1978, p.360

(2) Henri GRIMAL, *op.cit.* p.360.

Devant cette domination américaine et devant l'endettement par l'achat des biens d'équipements et le réarmement, l'économie britannique s'est malgré tout opposée à la naissance du marché commun par des moyens divers : création de l'A.E.L.E. comme zone de libre échange, etc...

Mais avec le temps, la Grande-Bretagne s'est rendue compte que son économie est attirée par la force des choses, vers le continent et en particulier vers cette communauté des pays fondateurs du marché commun.

La part des échanges entre la Grande-Bretagne et les autres pays de l'A.E.L.E. décline avec le temps en faveur de la C.E.E. La même tendance s'est produite avec les pays du Commonwealth et ce malgré les liens tissés par la Grande-Bretagne afin de préserver ce marché traditionnel : "Safe Guarding of Industries Act" en 1921 qui dispensait les importations en provenance des pays du Commonwealth des tarifs protecteurs de certaines industries, "Duties Act", en 1932 qui ne prélevait aucun droit sur les produits en provenance des pays du Commonwealth etc...

Depuis la seconde guerre mondiale, la préférence impériale a commencé à perdre toute sa substance. Plusieurs pays du Commonwealth ont modifié les orientations géographiques de leurs échanges et en particulier le Canada, l'Australie etc... Avec l'entrée de la Grande-Bretagne dans le marché commun, la préférence impériale a disparu. Les derniers fils du système de paiement de la zone sterling ont été rompus en 1977. "Aucun pays du Commonwealth n'est obligé de conserver à Londres de balance sterling". (1)

(1) *Marchés Tropicaux*, 24 Juin 1977, p.1733.

La crise que connaît la Grande-Bretagne depuis la seconde guerre mondiale se reflète par son commerce extérieur : Et comme le dit Palloix : *"La dynamique externe n'est donc qu'un corollaire, nécessaire ou non, de la dynamique interne, fondée sur l'industrialisation. La dynamique externe n'appelle jamais une dynamique interne, mais au contraire la subit ; elle n'est jamais autonome, mais induite par la dynamique interne. Du reste, ce que l'on appelle dynamique externe n'est pas autre chose que la manifestation externe des problèmes soulevés par la dynamique interne"*(1).

En effet, le déclin du commerce extérieur britannique n'est que l'expression de la crise structurelle qui secoue la société anglaise et son système productif en général. Plusieurs conflits sociaux réels et potentiels conjugués avec un environnement mondial en mutations profondes marquent l'évolution du commerce extérieur britannique.

Les tentatives des politiques économiques de "Stop and go" et les divers gouvernements qui se sont succédés au pouvoir n'ont pas trouvé de remède à la crise du commerce extérieur britannique. La dévaluation de la livre en 1967 fut un palliatif provisoire qui a disparu avec la reprise en 1971-72. La contrainte extérieure pèse donc d'une manière singulière sur l'économie britannique et la confine dans un cercle vicieux. Toute politique de relance axée sur la demande engendre une croissance de la demande des biens de consommation que l'offre locale ne satisfait pas, ce qui entraîne un recours aux importations et une diminution des exportations.

(1) CH. PALLOIX, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*. Deuxième Edition revue. "Economie et Socialisme", Maspéro, p.21, Paris 1969.

En conclusion, tous les auteurs imputent les causes du déclin du commerce extérieur à plusieurs facteurs :

1. Faible productivité du travail en comparaison avec les autres pays occidentaux. Cette faible productivité est intimement liée au pouvoir et à la structure des syndicats.

2. Faible capacité d'exportation du système productif britannique qui est le signe de la faible accumulation de capital productif.

3. Faible capacité d'innovation et d'adaptation du système productif : "On a également souvent dit que même lorsque des marchandises étaient vendues sur les marchés appropriés à un prix approprié, les ventes à l'exportation étaient limitées par la médiocrité du "design", de la qualité, par les dates de livraison, et le service après-vente en général", en résumé, la médiocrité de la politique de marketing des producteurs - distributeurs britanniques.

En dépit de toutes ces faiblesses et de toutes ces difficultés, les exportateurs britanniques occupent une place importante dans le monde des affaires. L'histoire du capitalisme britannique leur a donné l'occasion d'être les premiers à forger les outils du commerce international : négoce, shipping, banque des valeurs, marché à terme, assurances internationales, etc... Ces acquis historiques ont permis au monde des affaires britanniques de rester dominant à l'échelle mondiale et en particulier dans tout ce qui touche à la finance et au négoce. Ces points forts

constituent un atout pour l'économie britannique, dans la mesure où ils seraient utilisés pour sa restructuration (voir la City de Londres). La Grande-Bretagne a opté pour la CEE depuis 1972 avec tous les avantages et les inconvénients que cela a impliqué, il lui reste à rattraper son retard par rapport à ses partenaires communautaires et en particulier l'Allemagne et la France.

C'est dans ce contexte que le commerce extérieur joue un rôle moteur et reste le révélateur de l'avenir de l'économie britannique. Il est donc indispensable de faire une présentation :

1. Du rôle de l'Etat, à travers les organismes du commerce extérieur et du rôle des chargeurs vis-à-vis des transporteurs.
 2. De l'évolution et la tendance des relations commerciales de l'économie britannique et de leurs impacts sur les transports maritimes en Grande-Bretagne.
 3. Du rôle particulier de la CITY de Londres dans l'internationalisation du capital mondial.
-

CHAPITRE I - LE ROLE DE L'ETAT DANS LE COMMERCE EXTERIEUR
ET LES RELATIONS CHARGEURS-TRANSPORTEURS

La politique commerciale de la Grande-Bretagne est marquée par un protectionnisme et un libéralisme "fluctuants". Au début de l'ère mercantiliste, la présence britannique dans le monde fut surtout commerciale. L'Etat avait une politique protectionniste purement nationaliste. Par la suite, les rivalités entre l'Angleterre et les autres puissances ont engendré un mouvement de partage du monde et le développement du trafic triangulaire : trafic des esclaves, pillage des mines d'or, etc... il fallut attendre 1807 pour voir apparaître le Slavery Abolition Act qui ne fut mis en vigueur que par l'Act de 1832, abolissant l'esclavage dans les territoires sous contrôle britannique.

Avec la révolution industrielle, l'Etat fut le porte-parole des libre-échangistes. La liberté du commerce a pris fin en Grande-Bretagne avec l'instauration de tarifs douaniers après la première guerre mondiale. *"Au même moment, l'Impérial Preference fut introduite en faveur des colonies de l'époque et des dominions. Avec la fin de l'Empire, ce système demeura sous le nom de Commonwealth preference, et ne prit fin qu'avec l'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E. et avec la Convention de Lomé"*. (1)

Durant toute cette longue histoire, l'Etat a créé un

(1) *Marchés Tropicaux*, 4/2/1977 p.280

ensemble d'organismes ou a facilité la création d'autres organismes privés ou mixtes, qui ont pour rôle de promouvoir, d'assurer et de rechercher des débouchés pour les exportations britanniques. C'est au travers de ces organismes publics qu'il faut saisir le rôle de l'Etat.

Les principaux organismes du commerce extérieur à caractère public sont les suivants :

1. Board of Trade qui regroupe les ministères des commerces extérieur et intérieur et de la marine (shipping policy).
2. L'Export Credit Guarantee Department
3. Central of Information
4. Crown Agents, etc...

Les principaux organismes privés :

1. La Confederation of British Industries : association de tous les hommes d'affaires de l'industrie, du commerce, etc... C'est la principale organisation patronale.
2. Association of British Chambres of Commerce : regroupe les principales chambres du commerce.
3. British Overseas Trade Board.
4. British Shippers Council
5. National Ports Council, etc...

Nous prendrons un organisme public et un organisme privé qui touchent de très près au commerce extérieur et en particulier aux exportations britanniques pour illustrer leurs rôles respectifs.

I. L'EXPORT CREDIT GUARANTEE DEPARTMENT ou E.C.G.D.

L'Etat, en créant cet organisme, a voulu aider les exportateurs britanniques en leur octroyant des facilités diverses allant jusqu'à l'endossement de lettres de changes et autres avances en numéraire.

L'E.C.G.D. fut crée en 1919 et il n'est devenu un département indépendant qu'en 1932. A partir de cette date, il s'est spécialisé dans l'assurance-crédit.

Actuellement, son rôle se résume ainsi :

- a) *Assurances Crédits pour les exportateurs*
- b) *Garanties et facilités de refinancement pour les banques finançant le crédit à l'exportation*
- c) *Des facilités ont été introduites en 1975-76 afin de répondre aux besoins particuliers des exportateurs de "marchandises-Capital" les plus importantes". (1)*

Le rôle de l'E.C.G.D. a pris une ampleur sans précédent depuis la seconde guerre mondiale. Son champ s'est étendu ce qui lui a permis d'abaisser les taux des primes d'assurance. Les affaires assurées par l'E.C.D.G. sont passées de 2,18 millions de livres en 1948-50 sur un total des exportations britanniques de 1901 millions de livres, soit 11,5% du total à 7.479 millions de livres en 1975-76 sur un total des exportations de 21.021 millions de livres, soit 35,6% des exportations totales (voir TABLEAU 6).

(1) Alan .E. BRANCH, *The Elements of Export Practice*.
Chapman and Hall, Londres, 1979, p.171.

TABLEAU 6

EXPORTATIONS GARANTIES PAR L'ECGD

Années budgétaires	Exportations garanties par l'ECGD	Total export. britanniques	Proportion des export. garan- ties par l'ECGD
	Millions de £	Millions de £	%
1949-50	218	1,901	11.5
1950-51	288	2,335	12.3
1951-52	400	2,866	13.9
1952-53	355	2,575	13.8
1953-54	344	2,733	12.6
1954-55	367	2,847	12.9
1955-56	388	3,067	12.7
1956-57	465	3,377	13.8
1957-58	482	3,445	14.0
1958-59	530	3,317	16.0
1959-60	660	3,595	18.3
1960-61	703	3,701	19.0
1961-62	805	3,835	21.0
1962-63	924	4,018	23.0
1963-64	1,081	4,315	25.1
1964-65	1,202	4,452	27.0
1965-66	1,355	5,051	26.8
1966-67	1,576	5,305	29.7
1967-68	1,784	5,389	33.1
1968-69	2,246	6,492	34.6
1969-70	2,487	7,589	32.8
1970-71	2,931	8,134	36.0
1971-72	3,439	9,467	36.3
1972-73	3,594	10,261	35.0
1973-74	4,313	13,210	33.0
1974-75	5,912	17,470	33.8
1975-76	7,479	21,021	35.6

Source: ECGD Services, 1977

On peut estimer que les exportations britanniques garanties à moyen et long terme représentent environ 15% des exportations totales du Royaume-Uni, soit une proportion comparable au pourcentage réalisé par la COFACE en France. Par contre, pour les risques à court terme, la différence entre les assurances-crédit françaises et britanniques est très sensible. Les risques à court terme constituent 77% du total des risques couverts par l'ECGD, soit 20% des exportations totales (COFACE à peu près 10%).

Il est très difficile de comparer la décomposition géographique des encours de l'E.C.G.D. et celle des exportations britanniques (décalage dans le temps). Nous pouvons néanmoins remarquer que si l'ensemble des pays européens représente 52,2% des exportations totales britanniques en valeur en 1976, 20,6% seulement du montant total des exportations de l'E.C.G.D. leurs sont affectés (TABLEAU 7).

Les encours garantis par l'E.C.D.G. sont plus élevés dans les exportations à destination des pays en voie de développement que dans les autres pays. En 1974 (le 31 mars), ils étaient de l'ordre de 3357 millions de livres sur un montant total de 6540 millions de livres, soit un pourcentage de l'ordre de 56,3 %. En 1976, ils étaient de l'ordre de 5491 millions de livres, soit 52,7% du total des exportations. Cette baisse du pourcentage est la conséquence de l'augmentation de la part des encours garantis à destination des pays socialistes.

Ces derniers temps, l'E.C.D.G. développe ses actions dans la finance et surtout le financement des exportations,

TABLEAU 7

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES ENCOURS GARANTIS PAR L' E.C.G.D.

	31 mai 1974		31 mai 1975		31 mars 1976	
	£ millions	%	£ Mil.	%	£ Mil.	%
<u>Pays développés :</u>						
CEE	652	10.0	834	9.9	992	9.5
Reste de l'Europe de l'ouest	778	12.0	992	11.8	1158	11.1
Amérique du Nord	662	10.1	700	8.3	761	7.3
Autres pays	415	6.3	477	5.7	762	7.3
<u>Pays en voie de développement :</u>						
Pays exportateurs de pétrole	1269	19.4	1755	20.9	2446	23.5
Autres pays	2088	36.9	2696	32.0	3045	29.2
<u>Pays à planification centralisée</u>						
Pays à planification centralisée	676	10.3	953	11.4	1263	12.1
Total	6540	100	8407	100	10427	100

Source : ECGD , Trading results 1975-76

la couverture de transfert et les risques politiques. Pendant la période allant de 1973 à nos jours, l'E.C.G.D. s'est adapté aux données économiques internationales, notamment en apportant son soutien aux exportateurs britanniques en ce qui concerne les usines clés en main. De même, son action englobe les importations britanniques qui ont besoin de facilités.

Il nous semble utile de conclure ce paragraphe en mentionnant que les membres de l'E.C.G.D. viennent souvent de la haute finance, du négoce et du shipping. Le tableau 8 illustre ce constat.

Ces personnalités de la haute finance, de l'industrie, du négoce et du shipping, qui occupent des postes clés dans un organisme public (et sous un gouvernement travailliste) montrent l'imbrication des intérêts entre l'Etat et le capital privé ou mixte dans la société capitaliste britannique.

II. LE BRITISH SHIPPER'S COUNCIL - B.S.C.

Dans la chaîne de déplacement physique des marchandises interviennent plusieurs agents : chargeurs, transporteurs, assureurs, banquiers, auxiliaires, etc... Le déplacement physique des marchandises ne se fait pas sans conflits entre ces divers intervenants, et à priori entre les chargeurs et les transporteurs. Ces conflits résident dans l'antagonisme qui existe entre leurs objectifs et leurs intérêts. Certes, plusieurs variables déterminantes peuvent faire pencher la balance en faveur d'un des intervenants

TABLEAU 8

MEMBRES DE L'EXPORT GUARANTEES ADVISORY COUNCIL

AU 1er OCTOBRE 1976

Sir Michael Wilson (Président)	Vice-président de la Lloyds Bank Limited " Lloyds and Scottish Ltd. (Membre depuis 1971)
Mr M. G. Wilcox (Vice-Président)	Directeur Général de la Midland Bank Ltd. Vice-président de la Euro-Pacific Finance Corporation Ltd. (Membre depuis 1976)
Dr. W. H. Darlington	Directeur Général de Stothert & Pitt Ltd. Président de Stothert & Pitt Developments Ltd. " W & F. Wills Ltd. (Membre depuis 1975)
Mr H. W. A. Francis	Vice-président de Tarmac Ltd. Président de Tarmac Construction Ltd. " Tarmac International Ltd. " John McLean & Sons Ltd. " Philmac Oils Ltd. " Kinnear Moodie (1973) Ltd. " Eurocentre (Investment) Ltd. " William Lee Malleable Ltd. (Membre depuis 1974)
Mr D. W. Hardy	Directeur Financier de Tate & Lyle Ltd. Président de Tate & Lyle Group Services Ltd. " TLSS Pension Nominees Ltd. " Tate & Lyle Investments Ltd. (Membre depuis 1973)
Lord Kindersley	Directeur Général de Lazard Brothers & Company Ltd. (Membre depuis 1975)
Mr R. A. S. Luce	Directeur Général de Standard Chartered Bank Ltd. " The Chartered Bank Ltd. (Membre depuis 1973)
Sir Peter Matthews	Directeur Général de Vickers Ltd. Président de Vickers Properties Ltd. (Membre depuis 1973)
Mr J. N. S. Ridgers	Vice-président et trésorier de Lloyds Register of Shipping (Membre depuis 1972)
Mr J. R. Steele	Ministère du Commerce (Membre depuis 1975)

Source : B.E. de l'Ambassade de France à Londres.

au niveau du marché, . régulé ou non par une puissance politique. On se trouve dès lors dans plusieurs positions possibles :

1. Un marché de transporteurs ayant un pouvoir économique et un système d'organisation qui leur confèrent la maîtrise du marché et de l'outil du transport.
2. Un marché de chargeurs ayant un pouvoir économique et une assise économique-commerciale leur permettant d'imposer leurs conditions et de maîtriser le marché des transports.
3. Un marché régulé par l'Etat et qui en quelque sorte échappe au domaine des transports maritimes et surtout en Grande-Bretagne.

C'est cette situation conflictuelle entre chargeurs et transporteurs qui a conduit les chargeurs britanniques à créer le B.S.C. en 1955. Date très récente en comparaison avec la création des conférences maritimes en 1875.

Le B.S.C. a été le principal organisme national des chargeurs (importations et exportations). Jusqu'en 1979, le B.S.C. était l'un des deux organismes britanniques des usagers de transport. L'autre était la Freight Transport Association. C'est en 1978 qu'il fut décidé de procéder à leur fusion pour former un seul organisme national des usagers de transport, s'occupant de tous les modes de transport de marchandises : aérien, maritime et terrestre. Cette fusion a eu lieu le 1er janvier 1979.

Il faut noter, à titre de rappel, que le commerce extérieur britannique est un commerce maritime à raison de 90% en valeur et plus de 98% en volume. Cette situation implique naturellement que le B.S.C. met l'accent plutôt sur les problèmes des transports maritimes, sans négliger pour autant le transport aérien qui prend une place relativement croissante.

Il faut ajouter que la plus grande partie des exportations britanniques est vendue CIF ou équivalent, et même dans les cas où les marchandises exportées sont vendues FOB ou "ex-values", le vendeur agit souvent pour le compte de son client en tant qu'organisateur du transport. Cette situation met les chargeurs britanniques dans une position plus ou moins confortable pour négocier avec les armateurs au sein des conférences et pour maîtriser le mouvement physique de leurs exportations. Les chargeurs exportateurs sont très préoccupés par le coût du transport et la qualité du service. Le problème logistique occupe une place très importante dans les phases d'expédition, étant donné que la plus grande partie du commerce extérieur des produits manufacturés est sous contrôle des firmes transnationales en Grande-Bretagne.

Toutes ces considérations ont tendance à focaliser l'attention des responsables du B.S.C. sur la maîtrise de l'acheminement des exportations, bien qu'il y ait des aspects semblables qui s'appliquent aux importations.

Les rapports entre le B.S.C. et les transporteurs diffèrent selon l'orientation géographique des trafics et la nature des produits (ou marchandises = cargaisons).

a) Dans les liaisons entre les ports britanniques et le continent, il existe plusieurs compagnies maritimes exploitant des "Ferries" à titre individuel. Ces compagnies se font concurrence entre elles sur les principales lignes entre le continent et le Royaume-Uni. Cette structure du marché de transport maritime met les chargeurs dans le cas de figure d'un "marché de chargeurs". La seule préoccupation du B.S.C. se limite dès lors aux relations entre lui et les armateurs. Les armateurs (ou compagnies maritimes) exploitant les lignes entre la Grande-Bretagne et le continent ont tendance à considérer les transporteurs routiers comme leurs principaux clients plutôt que les chargeurs. Cette vision des choses risque de transférer la maîtrise du transport de porte à porte à des transporteurs terrestres ou à des intermédiaires ou même aux compagnies maritimes, mis à part les chargeurs qui contrôlent les transports de bout en bout.

b) Dans le trafic de haute mer, la majorité des exportations britanniques de produits manufacturés est effectuée par des navires exploités au sein des conférences. Les relations entre le B.S.C. et les conférences sont restées en dehors de toute intervention de l'Etat. Celui-ci a conservé pendant longtemps une attitude libérale en matière de rapports entre conférences et chargeurs. Même les premières enquêtes sur les conférences maritimes ont été limitées dans leurs conclusions à de simples recommandations (Approbaton par la Royal Commission of Shipping Rings, 1909, qui recommande simultanément un regroupement des usagers et la publicité des tarifs, Rapport Rochedale qui s'est limité aussi à de simples recommandations de consultation entre le B.S.C. et les conférences, etc...). Même le B.S.C. ne souhaite pas voir

l'ingérence de l'Etat dans les relations entre ses membres et les conférences maritimes. Il préfère que toutes les questions soient réglées par voie de consultation et de coopération entre lui et les conférences.

En conclusion, il faut noter que le B.S.C. participe à toutes les négociations nationales ou internationales par voie directe ou indirecte, en ce qui concerne le domaine du commerce international : Documentation commerciale, gestion portuaire, accords internationaux maritimes ou aériens etc...

CHAPITRE II - LA STRUCTURE ET L'ORIENTATION GEOGRAPHIQUE
DU COMMERCE EXTÉRIEUR : SON EVOLUTION ET
SES TENDANCES

La structure et l'orientation géographique du commerce extérieur sont marquées par des évolutions parallèles. De même des transformations radicales affectent ces deux éléments indicateurs de l'évolution du commerce extérieur britannique, et montrent les tendances futures des courants d'échange de l'économie britannique.

I. STRUCTURE ET ORIENTATION GEOGRAPHIQUE DES IMPORTATIONS

A. Structures

Les importations de produits manufacturés ont plus que quintuplé entre 1913 et 1975. Cette part croissante des importations de produits manufacturés montre le changement qualitatif que connaît la structure des importations britanniques. Elle s'est effectuée au détriment des importations des produits alimentaires et des matières premières.

A l'exception des combustibles et lubrifiants (section C.T.C.I. 3) qui sont passés de 10,5% en 1966 à 18,1% en 1976 (valeur des importations totales), toutes les autres catégories de produits de base ont proportionnellement diminué par rapport à 1966. Seuls, les produits manufacturés connaissent toujours une croissance régulière :

en 1966, ils représentaient 41,5 % du total des importations, en 1967, 44,7% et en 1976, 54,2 %.

Dans ce secteur, les produits chimiques sont passés de 4,4% en 1965 à 6,4% en 1976 par rapport aux importations totales, les produits manufacturés selon matières (Section C.T.C.I. 6) sont passés de 13,9% en 1965 à 19,5 % en 1976 et les machines et matériels de transport de 10,5 % en 1965 à 20,5% en 1976 (TABLEAU 9).

Nous remarquons une baisse continue de la part des importations des produits agro-alimentaires dans les importations totales : 27,3 % en 1965, 20,6 % en 1970, 16,3 % en 1975 et 14,4% en 1976 (valeur).

B. Répartition géographique des importations

La répartition géographique des importations britanniques est significative puisqu'elle a une incidence directe sur la structure des flux maritimes.

La zone sterling, dans les importations britanniques connaît une baisse continue : en 1965, 30,1% de la valeur totale des importations proviennent de cette zone, en 1976, cette part est tombée à 18,8%. Même évolution en ce qui concerne l'Amérique du Nord. Sa part dans les importations britanniques est passée de 19,7% en 1965 à 13,5 % en 1976. Les importations en provenance du Canada sont tombées de 8% en 1965 à 3,7% en 1976.

L'Europe Occidentale est devenue le premier fournisseur de la Grande-Bretagne : 36,1% en 1965 et 51,2% en 1976 (en valeur des importations totales britanniques).

TABLEAU 9

REPARTITION SECTORIELLE DES IMPORTATIONS BRITANNIQUES (1)

(en millions de £)

CTCI	1965		1970		1973		1975		1976	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
TOTAL	5 751,1		9 039,7		15 851,7		24 163,2		31 212,61	
0 Denrées agricoles et alimentaires.	1 571,2	27,3	1 857,9	20,6	2 710,3	17,1	3 931,4	16,3	4 504,08	14,4
Animaux vivants										
1 Boissons & tabacs	136,7	2,4	189,4	2,1	383,5	2,4	414,2	1,7	488,51	1,6
2 Matières premières	1 044,9	18,2	1 261,3	14,0	1 833,6	11,6	2 049,1	8,5	3 022,08	9,7
3 Combustibles-Lubrifiants	609,2	10,6	944,9	10,5	1 723,7	10,9	4 309,9	17,8	5 651,87	18,1
5-8 Produits manufacturés dont :	2 253,0	39,2	4 572,1	50,6	8 908,0	56,2	12 545,1	51,9	16 932,78	54,2
5 Produits chimiques	283,2	4,9	542,8	6,0	896,6	5,7	1 409,0	5,8	2 000,46	6,4
6 Produits manufacturés selon matière	1 087,5	18,9	1 957,3	21,7	3 379,8	21,3	4 741,1	19,6	6 072,76	19,5
7 Machines et matériels de transport	606,2	10,5	1 498,0	16,6	3 292,8	20,8	4 522,7	18,7	6 388,89	20,5
8 Divers	276,0	4,8	574,1	6,4	1 338,8	8,4	1 872,4	7,7	2 470,57	7,9

(1) Chiffres bruts C A F

Source : B.E.A.F. en Grande Bretagne Janvier 1978.

La CEE occupe désormais la place la plus importante dans cet ensemble européen en ce qui concerne les importations britanniques : 23,6% en 1965 et 36,5% en 1976 (des importations totales en valeur).

En effet, la part de la CEE dans les importations britanniques en provenance de l'Europe Occidentale est passée de 65,4 % en 1965 (en valeur) à 71,3 % en 1976. Quant à l'A.E.L.E., sa part dans les importations britanniques en provenance de l'Europe Occidentale, est passée de 44,6 % en 1965 à 28,7 % en 1976.

En ce qui concerne les importations des autres pays et en particulier en provenance du Moyen Orient, de l'Amérique du Sud, des pays de l'Est et du Japon, leur part dans les importations britanniques est passée de 17,2% en 1965 à 21,5% en 1976. Dans cet ensemble, c'est le Moyen Orient qui occupe la place de premier fournisseur de la Grande-Bretagne (surtout les pays producteurs de pétrole). (TABLEAU 10).

II. STRUCTURE ET ORIENTATION GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS

A. Structure

La structure des exportations est restée apparemment stable. Les produits manufacturés représentent depuis longtemps plus de 80% des ventes britanniques à l'étranger. En 1974, les ventes ont atteint 82,9% des ventes totales en valeur et 82,8% en 1976.

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES IMPORTATIONS

(C A F)

(En millions de £)

	1 9 6 5 (a)		1 9 7 0 (b)		1 9 7 3 (b)		1 9 7 5 (b)		1 9 7 6 (c)	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
TOTAL	5 751,1		9 039,7		15 851,7		24 163,2		31 212,61	
Zone Sterling	1 728,6	30,1	2 290,1	25,3	3 353,7	21,1	4 829,8	19,9	5 876,1	18,8
Amérique du Nord	1 130,5	19,7	1 855,9	20,5	2 357,3	14,9	3 207,9	13,3	4 218,69	13,5
dont :										
- Etats-Unis	672,2	11,7	1 173,6	13	1 622	10,2	2 351,8	9,7	3 044,25	9,8
- Canada	458,3	8	682,2	7,5	735,2	4,6	856,0	3,5	1 159,65	3,7
Europe de l'Ouest	2 078,5	36,1	3 766,8	41,7	7 927,7	50	12 341,3	51,1	15 980,11	51,2
dont :										
- CEE	1 360,1	23,6	2 440,2	27	5 206,4	32,8	8 804,6	36,4	11 396,47	36,5
- AELE	597,8	10,4	1 137,5	12,6	2 370,2	15	3 012,1	12,5	3 799,26	12,2
Autres zones ou pays :										
- Moyen-Orient	409,2	7,1	1 177,9	13	1 317,8	8,3	2 947,0	12,2	4 138,60	13,3
- Amérique Latine	282,9	4,9	325,7	3,6	481,6	3	627,5	2,6	704,72	2,3
- Pays de l'Est-URSS	220,1	3,8	354,3	3,9	545,2	3,4	690,5	2,9	1 043,15	3,3
- Japon	78,2	1,4	134,6	1,5	443,4	2,8	671,8	2,8	796,25	2,6

(a) Annual Abstract of Statistics 1972

(b) Annual Abstract of Statistics 1976

(c) Overseas Trade Statistics of the U.K. - Dec. 1976

Source : B E A F en G.B., Janvier 1978

Les "Machines et Matériel de Transport " arrivent en tête en valeur avec 41,4% en 1965 , 40,9% en 1970 , 43,1% en 1975 et 39,3% en 1976. La part de ces exportations dans les exportations totales des produits manufacturés diminue au profit des produits chimiques : 9,2% en 1965, 9,7% en 1970, et 11,8% en 1976. (TABLEAU II).

En ce qui concerne les produits textiles, leurs exportations subissent les conséquences d'une spécialisation très étendue sur le plan international", mais aussi de la perte de compétitivité des produits britanniques en 1977 et 1978 résultant de la stabilité du taux de change effectif de la livre alors que les coûts de la main d'oeuvre relatifs évoluaient dans un sens défavorable" (1).

On constate que, malgré la stabilité relative des exportations des produits manufacturés, leur part a subi une baisse relative qui était compensée par une légère augmentation des exportations des produits non manufacturés et en particulier les combustibles lubrifiants qui sont passés de 2,7% en 1965 à 4,7% en 1976. De même, les produits agricoles et animaux vivants sont passés de 3,6% en 1965 à 4% en 1976.

B. Répartition géographique des exportations

La réorientation géographique qui s'est effectuée depuis la seconde guerre mondiale et en particulier depuis les années soixante a favorisé l'Europe Occidentale au détriment de la zone sterling et de l'Amérique du Nord.

(1) *Royaume Uni, OCDE, 1979, p.42.*

TABLEAU 11

REPARTITION SECTORIELLE DES EXPORTATIONS BRITANNIQUES

(en millions de £)

C T C I	1 9 6 5		1 9 7 0		1 9 7 3		1 9 7 5		1 9 7 6	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
TOTAL	4 900,8		8 076,0		12 504,5		19 929,2		25 777,53	
0 Denrées agricoles et alimentaires. Animaux vivants	174,4	3,6	249,0	3,1	512,1	4,1	884,8	4,4	1 035,93	4,0
1 Boissons & tabacs	151,1	3,1	265,1	3,3	363,5	2,9	543,5	2,7	658,25	2,6
2 Matières premières	191,3	3,9	263,5	3,3	416,3	3,3	533,3	2,7	739,33	2,9
3 Combustibles - lubrifiants	133,7	2,7	206,8	2,6	370,1	3,0	813,7	4,1	1 254,78	4,9
5-8 Produits manufacturés dont :	4 094,6	83,5	6 806,4	84,3	10 455,0	83,6	16 464,3	82,6	21 346,53	82,8
5 Produits chimiques	451,2	9,2	784,4	9,7	1 272,3	10,2	2 179,3	10,9	3 046,60	11,8
6 Produits manufacturés selon matière	1244,7	25,4	1 989,6	24,6	3 258,8	26,1	4 269,3	21,4	5 791,96	22,5
7 Machines et matériels de transport	2028,1	41,4	3 301,2	40,9	4 774,2	38,2	8 236,0	43,1	10 126,16	39,3
8 Divers	370,8	7,6	731,2	9,1	1 149,8	9,2	1 779,7	8,9	2 381,81	9,2

(10) Chiffres bruts F O B.

Source : B E A F en Grande Bretagne, Londres, Janvier 1978.

C'est ainsi que l'Europe de l'Ouest est devenue le premier client de la Grande-Bretagne : 40,7% en 1965, 48,5% en 1975 et 52,2% en 1976 des exportations totales en valeur.

Au sein de l'Europe de l'Ouest, c'est la CEE qui est devenue le premier marché de la Grande-Bretagne : 26,4% des exportations totales en 1965, 29,2% en 1970, 32,3% en 1973, 32,3% en 1975 et 35,6% en 1976.

La zone sterling est passée de 33% en 1965 à 23,5% en 1976.

Quant à l'Amérique du Nord, sa part dans les exportations britanniques est passée de 14,9% en 1965 à 12% en 1976. (TABLEAU 12).

Dans les autres zones, c'est le Moyen-Orient qui prend une part croissante dans les exportations britanniques : de 5,2% en 1965 à 14% en 1976.

Soldes du commerce extérieur britannique :

La faible compétitivité du système productif britannique et la dépendance de cette économie vis-à-vis de l'extérieur se traduisent par un déficit commercial permanent.

"Dans la confrontation avec les Huit, la Grande-Bretagne subit un déficit de ses échanges de produits manufacturés, le taux de couverture des achats pour les ventes oscillant entre 80 et 90% ". (1)

(1) *La nouvelle économie anglaise, Le Monde, Enquête Economique, 1980, p.170.*

TABLEAU 12

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS

(F O B)

(en millions de £)

	1965 (a)		1970 (b)		1973 (b)		1975 (b)		1976 (c)	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
TOTAL	4 900,8		8 076,0		12 504,5		19 929,2		25 777,53	
Zone Sterling	1 612,2	33	2 191,6	27,1	2 869,0	22,9	4 955,1	24,8	6 069,4	23,5
Amérique du Nord, dont :	728,6	14,9	1 232,9	15,3	1 939,2	15,5	2 382,5	11,7	3 100,77	12,0
C - Etats Unis	520,6	10,6	944,5	11,7	1 524,9	12,2	1 789,1	9,0	2 448,75	9,5
- Canada	208,0	4,2	288,4	3,6	414,0	3,3	538,5	2,7	628,47	2,4
Europe de l'Ouest, dont :	2 044,7	41,7	3 734,2	33,9	6 282,9	50,2	9 659,4	48,5	13 448,85	52,2
- CEE	1 293,9	26,4	2 359,2	29,2	4 034,1	32,3	6 419,5	32,2	9 174,12	35,6
- AELE	566,4	11,6	1 065,0	13,2	1 746,1	14,0	2 537,7	12,7	3 269,79	12,7
Autres zones (ou pays) :										
- Moyen Orient	265,8	5,2	446,7	5,5	818,2	6,5	2 096,1	10,5	3 619,21	14,0
- Amérique latine	153,2	3,1	283,5	3,5	355,5	2,8	685,7	3,4	758,67	2,9
- Pays de l'Est URSS	116,9	2,4	259,1	3,2	323,3	2,6	584,6	2,9	656,62	2,5
- Japon	52,9	1,1	148,6	1,8	273,7	2,2	309,4	1,6	359,12	1,4

Source : Annual abstract of statistics 1972 (a) 76 (b), Overseas Trade Statistics of the United Kingdom Déc. 1976 (c)

La zone sterling comprend les pays du Commonwealth (sauf la Rhodésie et le Canada) ainsi que l'Islande, l'Irlande, l'Afrique du Sud, le Sud Ouest africain, le Pakistan et le Sikkim, auxquels s'ajoutent la Jordanie, le Koweït, Qatar, Bahreïn, les Emirats Arabes Unis, Oman et la R.D. du Yémen qui sont également pris en compte dans la zone "Moyen-Orient".

B.E.A.F. en Grande Bretagne, Londres, janvier 1978.

Le tableau suivant montre le taux de couverture (exportations FOB/Importations CIF).

Toutefois, il est à noter que les soldes par produits du commerce extérieur britannique (en millions de £) montrent que le taux de couverture global est positif en ce qui concerne les produits manufacturés (CTCI 5 et 7) sauf en ce qui concerne les produits manufacturés (selon matière) (CTCI 6) et les divers (CTCI 8) qui sont déficitaires depuis 1973.

Par contre, en ce qui concerne les denrées alimentaires ...etc..(CTCI 0), les matières premières (CTCI 2) et les combustibles-lubrifiants (CTCI 3), la Grande-Bretagne est largement déficitaire, sauf en ce qui concerne les boissons et tabacs (CTCI 1) où elle est légèrement excédentaire (TABLEAU 13).

Vis-à-vis de ses principaux partenaires, le Royaume-Uni est largement déficitaire, sauf avec la zone sterling et l'Amérique Latine depuis 1975. (TABLEAU 14).

Nous pouvons proposer comme conclusion, à propos de l'orientation géographique du commerce extérieur britannique, les points suivants :

1. La CEE a pris la place du Commonwealth et l'entrée de la Grande-Bretagne dans le marché commun n'a fait qu'accentuer cette tendance. En 1950, le Commonwealth absorbait environ 40% des exportations britanniques, en 1979, cette part n'est que de 15%, la CEE, par contre, est passée de 20% en 1960 à à peu près 40% en 1979.

T A B L E A U 13

SOLDES PAR PRODUITS DU COMMERCE EXTERIEUR BRITANNIQUE

(en millions de £)

C I C I	1 9 6 5	1 9 7 0	1 9 7 3	1 9 7 5	1 9 7 6
0 Denrées agricoles et alimentaires. Animaux vivants	- 1396,8	- 1 608,9	- 2 198,2	- 3 046,6	- 3 468,1
1 Boissons & tabacs	+ 14,4	+ 75,7	- 20	+ 129,3	+ 169,64
2 Matières premières	- 853,6	- 997,8	- 1417,3	- 1515,8	- 2 282,75
3 Combustibles - Lubrifiants	- 475,5	- 738,1	- 1353,6	- 3496,2	- 4 397,09
5-8 Produits manufacturés, dont :	+1841,6	+ 2 234,3	+ 1547	+ 3919,2	+ 4413,75
5 Produits chimiques	+ 168	+ 241,6	+ 375,7	+ 770,3	+ 1046,14
6 Produits manufacturés selon matière	+ 157,2	+ 32,3	- 121	- 471,8	- 280,80
7 Machines et matériels de transport	+1421,9	+ 1803,2	+ 1481,4	+ 3713,3	+ 3737,27
8 Divers	+ 94,8	+ 157,1	- 189	- 92,7	- 88,86

Source : B E A F en Grande Bretagne , janvier 1978.

TABLEAU 14

SOLDES PAR REGIONS DU COMMERCE EXTERIEUR BRITANNIQUE

(chiffres bruts CAF - FOB)

	1965	1970	1973	1975	1976
Solde général	- 850,3	- 963,7	- 3 347,2	- 4 234	- 5 435,08
Zone sterling	- 112,4	- 98,5	- 484,7	+ 125,3	+ 193,3
Amérique du Nord, dont :	- 401,9	- 622,9	- 418,1	- 875,4	- 1 117,92
- Etats Unis	- 151,5	- 229,10	- 97,1	- 562,7	- 595,5
- Canada	- 250,3	- 393,8	- 321,2	- 317,5	- 531,18
Europe de l'Ouest dont :	- 33,8	- 32,6	- 1 644,79	- 2 681,94	- 2 531,25
- CEE	- 66,2	- 81	- 1 172,3	- 2 385,1	- 2 222,35
- AELE	- 31,4	- 72,5	- 624,09	- 474,45	- 529,47
Autres zones ou pays :					
- Moyen Orient *	- 152,4	- 731,2	- 499,6	- 850,9	- 519,39
- Amérique latine	- 129,7	- 42,2	- 126,0	- 58,18	- 53,95
- Pays de l'Est URSS	- 103,2	- 95,2	- 221,9	- 105,87	- 386,53
- Japon	- 25,3	+ 14,0	- 169,7	- 362,4	- 437,13

* Algérie - Bahrein - Egypte - Irak - Iran - Israël - Jordanie - Koweït - Liban - Libye - Maroc - Oman - République démocratique du Yémen - Qatar - Arabie Saoudite - Syrie - Tunisie - Emirats Arabes Unis (Abu Dhabi, Dubaï, etc...) - République Arabe du Yémen.

Source : B.E.A.F. en Grande Bretagne, Janvier 1978.

2. La nouvelle tendance géographique du commerce extérieur britannique s'est accompagnée de modifications sectorielles des échanges très importantes ; augmentation des flux des produits manufacturés dans les deux sens et surtout avec la CEE au détriment des produits primaires.

3. La modification sectorielle des échanges qui est intimement liée aux orientations géographiques entraîne une transformation radicale des flux d'échange. La prédominance des flux manufacturés au détriment des produits primaires dans les importations, et la substitution de l'Europe Occidentale au Commonwealth et à l'Amérique du Nord ont engendré des structures nouvelles des échanges : au niveau des produits et au niveau des distances parcourues par ces produits. Ces transformations se sont répercutées sur toutes les chaînes du commerce extérieur britannique et en particulier sur les différents agents intervenant le long de cette chaîne : chargeurs, transporteurs, auxiliaires, etc...

Les renseignements détaillés dont on dispose à propos des échanges commerciaux internationaux en Grande-Bretagne sont données en valeur (Code CTCI). Du point de vue du transport maritime -et en particulier de son analyse structurelle- ces renseignements nous paraissent peu utiles. Pour quantifier la génération des flux des marchandises, il est donc indispensable de se référer aux données statistiques en volume et en tonnes-miles. Les sources de "Trade and Industry", "Chamber of shipping of the United Kingdom" et "Department of Trade" nous ont permis d'obtenir ces données. Toutefois, ces données sont présentées en catégories de marchandises sèches (1)

(1) *Sucre brut, minerai de fer, charbon, produits manufacturés...etc...*

et liquides (1).

Le tableau suivant nous montre les flux des importations et exportations britanniques selon les régions (TABLEAU 15).

I. EXPORTATIONS

a) Toutes cargaisons : environ 78% du tonnage sont destinés en 1970 à la zone "Near and short sea trades" (cabotage international) et 77% en 1975. Dans cette zone, la CEE reçoit 46% du volume total en 1970 et 53% en 1975. Quant aux zones de "Deep Sea Trades" (haute mer), elles ont reçu 21% du volume total en 1970 et 22% en 1975 (voir TABLEAU 15).

b) Cargaisons sèches : Dans ce type de cargaisons, les exportations sont beaucoup plus dirigées vers les pays de l'Europe Occidentale et aussi vers les Etats-Unis : 46% du volume total sont destinés à la CEE en 1970 et 55% en 1975, par contre, les zones de la haute mer n'ont reçu que 29% en 1970 et 27% en 1975.

c) Cargaisons liquides : En 1970 et 1975 à peu près 90% des exportations britanniques de ces cargaisons ont été exportées vers les pays européens, méditerranéens etc...de la zone de cabotage international. Les zones de la haute mer n'ont reçu que 8,4% en 1970 et 8,7% en 1975.

II. IMPORTATIONS

a) Toutes cargaisons : Environ 42% en 1970 sont d'origine de "Near and Short Sea Trades" et 37% seulement en 1975 ; les importations des zones de la haute mer sont passées de 57,8% en 1970 à 62% en 1975 principalement en provenance des pays du Golfe persique et de l'Océan Indien : 30,3% en 1970 et 36,8% en 1975. (TABLEAU 15)

(1) *Pétrole brut, produits pétroliers, mélasses, acide sulfurique, etc...*

T A B L E A U 1 5

COMMERCE MARITIME INTERNATIONAL DE LA GRANDE BRETAGNE - POIDS DES MARCHANDISES

(Cargaisons) en pourcentage

	Toutes les cargaisons		Cargaisons sèches		Cargaisons liquides	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Exports						
Total-all trades/	100	100 0	100	100	100	100
Near and short sea trades	78	77	70	72	91,5	91
of which :						
European Economic Community...	46	53	46	55	47,9	63
Scandinavia and Baltic						
Iberia and Mediterranean						
Deep-sea trades.....	21	22	29	27	8,4	8,7
of which :						
Central and West Africa	2,6	3,6	3,1	4,1	1,6	2,4
South and East Africa	2,5	2,2	3,6	2,8	0,5	0,6
Persian Gulf and Indian Ocean..	2,3	3,9	3,5	5,4	0,15	0,4
Far East	2,5	1,9	3,7	2,7	0,39	0,16
Australasie.....	2,0	1,9	3,1	2,6	--	0,19
North America	6,7	6,0	8,0	6,6	4,5	4,6
Central and South America.....	1,6	1,6	2,0	2,2	0,8	0,1
West Indies.....	1,1	0,6	1,7	0,9	--	--
Imports						
Total - all trades /.....	100	100	100	100	100	100
Near and short sea trades	42	37	47	54	38,9	26
of which :						
European Economic Community ..	15,4	20,8	16	28,3	15,0	15,6
Scandinavia and Baltic						
Iberia and Mediterranean						
Deep sea trades of which :...	57,8	62,0	52	45,4	61	73,7
Central and West Africa	7,1	5,3	8,0	4,6	6,6	5,9
South and East Africa	1,4	1,6	3,8	3,6	-	-
Persian Gulf and Indian Ocean	30,3	36,8	1,3	0,7	47,0	62,0
Far east	0,7	1,2	1,8	2,5	-	0,3
Australasia	2,3	2,0	6,2	6,9	-	-
North America	8,8	7,3	23,1	17,4	0,2	0,2
Central and South America.....	5,2	5,3	5,3	7,5	4,8	3,8
West Indies	1,6	1,2	2,0	2,0	1,3	0,6

Sources : Department of Industry, Chamber of shipping , H.M.S.O.

b) Cargaisons sèches : Les importations de ces cargaisons sont pour la plupart d'origine européenne et proviennent surtout de la CEE: en 1970, 16% du volume des importations totales de ces cargaisons proviennent de la CEE et 28,3% en 1975. Toute la zone "Near and Short Sea Trades" assure 47% en 1970 et 54% en 1975 du volume total de ces cargaisons importées par la Grande-Bretagne. Quant aux zones de la haute mer, elles connaissent un déclin relatif : 52% en 1970 et 45,5% en 1975 ; l'Amérique du Nord étant le plus important fournisseur : 23,1% en 1970 et 17,4% en 1975.

c) Cargaisons liquides : La plus grande partie de ces importations provient des zones de la haute mer et en particulier du Golfe persique et de l'Océan Indien : 61% en 1970 en provenance de "Deep Sea Trade" et 73,7% en 1975 ; 47% du Golfe persique et de l'Océan Indien en 1970 et 62% en 1975.

En conclusion, le volume des cargaisons sèches (produits divers) s'effectue dans sa grande partie en direction et en provenance des pays de la zone "Near and Short Sea Trades", par contre, le volume des cargaisons liquides provient pour les deux-tiers des zones de "Deep Sea Trades".

Le tableau page suivante nous montre l'évolution des distances moyennes des diverses cargaisons (importations + exportations).

TABLEAU 16 : COMMERCE EXTERIEUR DE LA GRANDE 6- BRETAGNE PAR CARGAISONS

	1 9 7 0		1 9 7 1		1 9 7 2		1 9 7 3	
Par tonne-milles (Mille milliers)	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT
Cargaisons sèches	242,9	87,8	264,6	87,4	256,5	84,3	258,3	94,9
Cargaisons liquides	313,8	17,3	908,3	15,6	906,6	16,3	1044,7	15,9
Toutes cargaisons	1056,8	99,1	1172,9	103,0	1163,2	100,6	1302,9	110,8
Par poids (tonnes)	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT
Cargaisons sèches	74,1	31,6	74,7	31,2	77,1	31,3	83,8	36,9
Cargaisons liquides	122,7	17,9	128,5	17,6	125,6	18,6	135,3	18,5
Toutes cargaisons	196,8	49,4	203,2	48,8	202,8	49,9	219,0	55,5
Par valeur (millions de livres)	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT
Cargaisons sèches	6502	6252	6862	7156	7890	7319	11 189	9033
Cargaisons liquides	937	165	1198	195	1173	203	1 692	315
Toutes cargaisons	7439	6417	8060	7351	9063	7522	12 882	9349
Distance moyenne (Milles)	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT
Cargaisons sèches	3280	2590	3540	2800	3330	2700	3080	2570
Cargaisons liquides	6640	980	7070	960	7220	870	7720	860
Toutes cargaisons	5370	2000	5770	2110	5740	2020	5950	2000

Source : G C B S 1974

TABLEAU 17 : LES DISTANCES MOYENNES DU COMMERCE EXTERIEUR
BRITANNIQUE PAR TYPE DE CARGAISON ET DISTANCE
EN MILLES

(en milles)	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Cargaisons sèches	3142	3058	3084	3314	3154	2934	2735	2908	2801	2752
Vrac	2490	2500	2666	3125	2946	2580	2514	2741	2606	2553
Autres	3770	3673	3560	3519	3351	3300	3039	3127	3040	3000
Cargaisons liquides	5272	5984	5900	6344	6380	6864	7321	6873	5708	4758
Toutes les cargaisons	4300	4696	4700	5062	4996	5133	5223	4973	4257	3733

Source : Trades and Industry, 23 Juin 1978 p.696

En ce qui concerne les distances parcourues par les marchandises (importations et exportations combinées), nous constatons que les cargaisons sèches ne dépassent pas 3000 milles marins en moyenne alors que les cargaisons liquides parcourent des distances de 5000 à 6000 milles marins, sauf en 1977 où la distance moyenne est de l'ordre de 4758 milles marins.

De 1970 à 1975, les distances parcourues par les marchandises à l'importation et à l'exportation sont fonction de la nature de ces marchandises :

- A L'IMPORTATION :

. Pour les marchandises sèches : 3280 milles marins en 1970, 3540 en 1971, 3330 en 1972 et 3080 en 1973.

. Pour les marchandises liquides : 6640 milles marins en 1971, 7070 en 1971, 7220 en 1972 et 7720 en 1973.

- A L'EXPORTATION :

. Pour les marchandises sèches : 2590 milles marins en 1970, 2800 en 1971, 2700 en 1972, et 2570 en 1973.

. Pour les marchandises liquides : 980 milles marins en 1970, 960 en 1971, 870 en 1972 et 860 en 1973.

En ce qui concerne toutes les cargaisons (liquides + solides), les distances sont beaucoup plus étendues à l'importation qu'à l'exportation : la distance à l'importation égale à plus du double de la distance à l'exportation.

Si l'on se réfère à l'année 1977, on trouve que la distance du commerce maritime britannique, mesurée en milles marins est tombée à 3733 par rapport à l'année 76, où elle était de 4257 (importations et exportations combinées). De même, en termes de tonnes-milles marins (1), le commerce maritime a baissé de 15% en 1977. En termes de poids, cependant, il n'a baissé que de 3% seulement. "Ceci est expliqué par la baisse des importations du pétrole brut compensée partiellement par l'augmentation des exportations des cargaisons liquides qui en moyenne ne sont pas expédiées très loin" (2).

De ces données brutes des tableaux du commerce extérieur, nous pouvons tirer quelques conclusions, provisoires certes,

(1) 1 mille marin = 1852 mètres.

(2) En anglais, "This is explained by the decrease in imports of crude petroleum, only partially offset by the increase in exports of tanker cargo which, on average, are not carried so far" in Trade and Industry 23 Juin 1978, p.696.

mais qui nous permettent de montrer les tendances des flux de marchandises dans le commerce maritime britannique.

Les exportations britanniques sont en grande partie des produits manufacturés ou au moins semi-manufacturés ; elles sont destinées en grande proportion aux pays de l'Europe Occidentale. Les distances parcourues par ces exportations sont courtes ou moyennes. Le reste des exportations est acheminé vers les pays des autres continents où les distances sont longues ; mais la proportion des marchandises qui leur est destinée est plus faible que celle qui est orientée vers le continent européen.

Les importations, par contre, sont acheminées sur de longues distances, sauf en ce qui concerne les produits manufacturés et les vracs solides.

L'analyse des flux de marchandises en provenance et à destination de la Grande-Bretagne montre l'évolution du commerce extérieur maritime britannique. En ce qui concerne la tendance, il nous paraît que les flux des exportations et des importations vont subir des changements structurels durant cette décennie et jusqu'à la fin du siècle.

"A partir probablement de 1980 et compte tenu de ses vastes ressources en charbon qui ont fait jadis sa prospérité, elle deviendra le seul pays, non seulement au sein de la Communauté Economique Européenne, mais aussi parmi les grandes nations industrialisées, à disposer d'une complète autonomie énergétique et même d'un excédent

exportable de cette précieuse ressource" (1). (Souligné par nous).

Cette autonomie en matière énergétique et la possibilité de devenir un exportateur de ressources pétrolières et/ou charbonnières vont transformer radicalement la nature des courants d'échange de la Grande-Bretagne. Les importations des marchandises liquides vont subir les conséquences de cette tendance. Avec le temps, les distances parcourues par les marchandises liquides vont baisser graduellement. Quant aux autres importations et exportations des produits solides en vrac ou autres, elles seront beaucoup plus orientées vers le continent européen, la méditerranée (Proche-Orient) et dans une moindre mesure vers les autres parties du monde (2) (en particulier l'Extrême-Orient et l'Amérique).

- - - - -

Il nous semble nécessaire d'analyser la place et le rôle de la CITY de Londres dans l'économie britannique, et en particulier son rôle dans l'internationalisation du capital. En effet, la City de Londres est un espace mondialisé qui reflète le processus de mondialisation du capital britannique.

(1) *La Nouvelle Economie Anglaise, Economica, 1980 p.111.*

(2) *Surtout à travers les firmes multinationales britanniques qui sont implantées partout dans le monde.*

CHAPITRE III - LE ROLE PARTICULIER DE LA CITY DE LONDRES
DANS L'INTERNATIONALISATION DU CAPITAL
MONDIAL

Le capital financier britannique est un capital mondial. La Grande-Bretagne a pu acquérir cette position grâce à l'existence de la City de Londres avec ses institutions, et à une politique délibérée des pouvoirs publics pour la préserver en tant qu'espace financier mondial.

La City de Londres constitue un cas unique dans l'histoire du système capitaliste. Avec le développement du capitalisme commercial, la City, qui était déjà en place, s'est vue choisie, par sa position géographique et par la domination du capitalisme naissant, comme un lieu de négoce de première importance. Les premières activités de Londres furent la création de dépôts d'or et l'expansion des opérations bancaires, ainsi qu'un développement des marchés d'affrètement et d'assurance : BALTIC EXCHANGE, LLOYDS, etc... ; parallèlement, s'est développé un marché financier intimement lié aux transactions internationales (escomptes des effets de commerce, endossement des connaissements, etc...).

Cette imbrication du commerce maritime, des bourses des matières premières et des assurances, ainsi que du marché financier, montre les liens qui se sont tissés entre les différentes fractions du capital au sein de la City.

La City est une place financière et commerciale mondiale. L'interdépendance entre le commercial, le maritime et la finance au lieu de s'atténuer, s'est, au contraire, approfondie. Ainsi, jusqu'à nos jours, les effets de commerce de Londres sont le moyen le plus largement utilisé dans le financement des échanges internationaux. En mars 1971, l'Accepting Houses Committee chiffrait à 350 millions de livres l'acceptation d'effets de commerce. De nos jours, il suffit de voir le rôle des Merchants Banks et autres pour peser l'importance des liaisons étroites qui existent entre : les banques d'affaires, les bourses des matières premières et le commerce international, liaisons qui se développent de plus en plus au sein de la City.

La City occupe une place dominante par rapport aux autres places financières et commerciales qui ont pris naissance après elle. Certes, elle est menacée par deux rivales jeunes et dynamiques : la City de New-York et la City de Tokyo. Ces deux cités ont distancé Londres, dans le domaine financier pour une simple raison : ce sont deux places beaucoup plus axées sur les marchés internes qui sont très dynamiques et qui traduisent la puissance du tissu industriel de leur système productif interne. Par contre, la City de Londres est beaucoup plus orientée vers l'extérieur.

Dans d'autres domaines, la City s'est trouvée, avec le temps, devancée partiellement par d'autres places : Singapour par exemple, en ce qui concerne le marché à terme des caoutchoucs naturels et Chicago en ce qui concerne les marchés de céréales. Néanmoins, elle a pu

conserver la première place pour tout ce qui concerne les marchés des assurances et des affrètements (1) (maritimes et aériens) et elle reste globalement dominante.

En résumé, les bourses de la City sont des bourses largement internationales. Elles sont les lieux de négoce et de placements des capitaux les plus ouverts du monde ; mais une certaine rigueur ancestrale reste ancrée dans l'esprit de leurs dirigeants. Comme le remarque Perry Anderson, *"colonisée par les aristocrates plus que tout autre secteur au cours de sa longue histoire, la City est aujourd'hui le déterminant sociologiquement le plus révélateur et sectoriellement le plus décisif de la forme de l'économie"* (2) (souligné par nous).

Nous allons faire une présentation des principales bourses de la City et surtout des bourses des matières premières, des assurances (Lloyd's) et des affrètements. Mais avant d'aborder en détail les principales bourses, nous voulons nous arrêter un moment pour présenter l'architecture urbaine de la City afin de montrer que son agencement constitue un espace vital pour le capital financier et commercial mondial et même local et exprime bien, au-delà d'une forme symbolique, l'imbrication des activités directrices (y compris maritimes) liées à l'échange international.

(1) La Baltic Exchange, bien qu'elle occupe la première place dans les marchés d'affrètement, ne détient plus le quasi-monopole de l'affrètement mondial du tramping. Après la deuxième guerre mondiale, deux places très importantes ont vu le jour : le marché d'affrètement de New-York et celui de Hong Kong. Des marchés de frêt intéressant le trafic Import/Export local ont été également établis en France, en Allemagne de l'Ouest, en Grèce etc... Mais néanmoins, la Baltic Exchange continue de jouer le rôle de baromètre des marchés d'affrètement.

(2) Perry ANDERSON, *op.cit.* P.440.

Comme l'a présentée Jean Labasse, la morphologie de la City est caractérisée par une concentration extrême des activités financières, ce qui a fait que "*ces activités donnent à la fraction concernée de l'espace urbain une unité de style et de vie qui l'isole et la distingue de son voisinage, comme si la fonction financière au lieu de s'y diffuser progressivement, l'avait modelée initialement selon ses exigences*" (1). Certes, des activités commerciales ont précédé la naissance des activités financières qui sont aujourd'hui dominantes. "*En Angleterre, Londres a pris naissance dans un mille carré, le noyau de la City ; au premier siècle de notre ère, Tacite l'a décrit déjà comme un "centre actif de commerce". D'abord limitée au territoire d'environ cent vingt hectares circonscrit par le mur de plus de trois kilomètres construit au IIème siècle de notre ère, la ville avait doublé à l'époque des Normands. Mais si elle devait s'étendre de façon tentaculaire durant les neuf siècles qui ont suivi, commerce et finance sont restés fidèles à la City de l'époque, se repliant même en son sein. Bien que dès les XVIIème et XVIIIème siècles, les tavernes où se réunissaient les marchands (coffee-houses) aient donné naissance aux bourses de commerce et au Lloyd's , c'est au XIXème siècle, une fois la révolution industrielle fermement établie et la Grande-Bretagne devenue le premier exportateur de capitaux du monde, que la City a acquis sa position dominante de métropole financière universelle. A vrai dire, et en nous excusant du pléonasme, la City de Londres est le seul exemple de city pleinement accompli. Son périmètre et*

(1) J. LABASSE, *L'espace financier*, A. Colin , Coll. U, 1974 , pp.123-124.

sa surface (270 ha) ne font aucun doute, puisqu'elle constitue une entité municipale distincte, dotée de responsabilités spéciales. Quelques sous-ensembles y détonnent certes : plusieurs marchés de gros sont localisés sur sa lisière septentrionale ou à l'intérieur de celle-ci (Smithfield pour la viande, Billingsgate pour le poisson, Spitalfields pour les fruits et légumes) et 20% de la surface sont confisqués par la presse, dont les halls se serrent autour de Fleet Street. Mais à ces exceptions près, la finance et les affaires y sont reines, donnant à ce quartier historique son style et son rythme de vie, même si le district financier au sens le plus étroit n'occupe en réalité qu'une soixantaine d'hectares rassemblés autour de la Banque d'Angleterre et de la Bourse et dont Threadneedle Street est, sur à peine plus de trois cents mètres, l'axe vital. Le voisinage des monuments les plus illustres (Saint Paul's Cathedral, Mansion House) vaut à la City de Londres ce surcroît de prestige et de dignité dont aiment à s'entourer les temples du capitalisme ; c'est là l'un des traits caractéristiques du phénomène que nous étudions. " (1).

En dépassant cette présentation, nous pouvons dire que la genèse du capitalisme a concrétisé la place qu'occupait la City durant ses différentes phases. De nos jours, elle est un des "pôles" du système capitaliste mondial ; cette place de la City dans l'économie britannique se transforme de nos jours en son contraire pour créer une dichotomie entre la City et le reste de l'économie au sens productif.

(1) J. LABASSE, *L'espace financier*, A. Colin, Coll. U, 1974 pp. 123-124.

du terme : *"la loi du développement inégal a abouti à son contraire dialectique, et combien cruellement"* (1). En ce sens, l'espace financier de la City devient une forme de cellule cancéreuse qui ronge le tissu industriel britannique au profit du capital mondial et en corrélation avec les intérêts de l'aristocratie anglaise qui monopolisent tous les leviers de la haute finance. Cette aristocratie qui est une survivance de la phase "pré-industrielle", a des intérêts qui entrent, dans une certaine mesure, en contradiction avec les intérêts locaux et en particulier industriels. Elle opte pour la spéculation au prix de maintenir ou même de détruire un potentiel économique en voie de vieillissement relatif. Cette classe à travers ses intérêts au sein de la City a marqué l'économie anglaise d'une empreinte d'une *"économie de rentier"* : *"mais à l'heure où les industries européennes surinvestissent et où le rythme accéléré du progrès technologique oblige à des changements constants, la City continue, comme par le passé à multiplier la sortie de fonds. En 1974, 500 millions de livres investis à l'étranger contre 100 de capitaux étrangers investis en Grande-Bretagne (déficit : £ 400 millions). Ce qui prive d'autant les industries britanniques qui, plus que jamais, pâtissent du sous-investissement. C'est un exemple parmi d'autres, d'une institution qui a été la gloire du passé britannique, et qui faute d'adaptation à une situation nouvelle, met son avenir en péril"*. (2)

(1) Perry ANDERSON, *op.cit.* . P.439

(2) Alice GADOFFRE-STAATH, *op.cit.* p.1238.