

La montée en puissance des acteurs non étatiques¹⁶

Christian Chavagneux

Université de Sussex
Centre for Global Political Economy
L'Economie Politique et Alternatives Economiques

¹⁶ Cet article présente une version raccourcie et légèrement amendée d'une contribution de Christian Chavagneux au rapport *Gouvernance mondiale*, 2002, n°37, publiée par le Conseil d'analyse économique.

INTRODUCTION

Les réflexions sur la régulation politique de la mondialisation économique suivent aujourd'hui quatre chemins (Graz, 2001). Le premier met l'accent sur la perte de pouvoir des Etats face à des firmes multinationales présentées comme apatrides et des « forces du marché » considérées comme incontrôlables (Ohmae, 1990 ; Reich, 1993). Le deuxième montre, à l'inverse, que les Etats sont loin d'avoir perdu leur pouvoir et restent les principaux producteurs des normes permettant à la mondialisation de fonctionner (Gilpin, 1987 ; Gilpin, 2001 ; Krasner, 1994 ; Boyer et Drache, 1996 ; Lorot, 1997 ; Kébabdjian, 1999). La réflexion sur la gouvernance mondiale se concentre alors sur la coopération interétatique, les organisations internationales et la meilleure façon de les rendre efficaces et légitimes (Jacquet et al., 2001 ; Walzer, 2001).

Le troisième refuse tout *a priori* sur la force respective des acteurs publics et des firmes multinationales pour conclure que ces normes sont plutôt le fruit hybride de leurs compromis (Cutler et al., 1999 ; Sassen, 2000, 2001). On y retrouve les partisans de la notion de « décharge », mise en évidence par Max Weber, qui consiste à montrer que les Etats ne perdent pas leur influence mais la font vivre autrement, de manière plus complexe, en la déléguant en partie à des acteurs privés ou paraétatiques (Cohen, 2001 ; Hibou, 1999).

Le quatrième conserve l'idée de normes hybrides mais élargit le champ de l'analyse en cherchant à mesurer l'influence politique d'un ensemble plus vaste d'acteurs non étatiques (firmes multinationales, réassureurs, diasporas, ONG, mafias, chercheurs, etc.) (Strange, 1996 ; Higgott et al., 2000 ; Hall et Bierstecker, 2001 ; Josselin et Wallace, 2001). Trois conclusions sont alors présentées : il existe une asymétrie grandissante entre les Etats, au profit des Etats-Unis, dans leur capacité à agir sur l'économie et la société (d'où la place importante accordée à l'étude de l'hégémonie américaine) ; tous les Etats, y compris les Etats-Unis, ont perdu en autorité au bénéfice des acteurs non étatiques qui exercent un pouvoir équivalent ou supérieur dans beaucoup de domaines (c'est la question qui nous intéresse ici) ; la perte d'autorité des Etats ne se traduit qu'en partie par une augmentation de celle des acteurs privés, une partie de l'autorité, en dépit des règles existantes, n'étant plus exercée par personne, développant des zones de non-gouvernance (*ungovernance*).

Le terme « gouvernance » revêt des acceptions assez différentes, aussi est-il souhaitable de le préciser. En s'appuyant sur la définition proposée par Lamy (2001), on peut définir la gouvernance mondiale comme l'ensemble des processus par lesquels « des règles collectives sont élaborées, décidées, légitimées, mises en œuvre, contrôlées » et permettent de promouvoir une économie mondiale porteuse d'ordre, de justice, de liberté et d'efficacité. Ce que Cohen (2001) résume bien en indiquant que « *governance is about rules : how rules are made for the allocation of values in society and how they are implemented and enforced* ». Les Etats jouent en la matière un rôle essentiel. Mais leurs difficultés à réguler l'économie mondiale ne doit pas être assimilée à une absence de gouvernance. Les acteurs privés au sens large, tels qu'ils sont rassemblés ci-dessus, contribuent également à l'élaboration, à la décision, à la légitimation, à la mise en œuvre et au contrôle de normes internationales capables d'influencer la voie suivie et les valeurs promues par la mondialisation économique. Ce sont les ressorts de cette « gouvernance privée » qui nous intéressent ici.

Il ne s'agit pas de regrouper en un seul bloc des acteurs non étatiques aux histoires et aux motivations hétérogènes. Hall et Biersteker (2001) proposent d'analyser l'influence des

acteurs privés à partir de trois catégories différenciées : les autorités de marché, les autorités morales et les autorités illicites. En toute rigueur, il faudrait parler ici de pouvoir privé, pouvoir moral et pouvoir illicite. En effet, les spécialistes de sciences politiques prennent soin de distinguer la notion de pouvoir de celle d'autorité, cette dernière renvoyant à la capacité, implicite ou explicite, d'exercer un pouvoir reconnu comme légitime, donc suffisamment juste pour que les contraintes individuelles et collectives qui en résultent soient acceptées. Cette distinction rigoureuse n'a pas été retenue : l'ensemble des travaux mobilisés ci-dessous ont plutôt tendance à affirmer que le pouvoir exercé par les acteurs non étatiques n'est pas légitime. Cette question des finalités de la gouvernance privée est bien entendue essentielle et demanderait un long développement, qui n'est pas possible dans le cadre de ce texte. Celui-ci se contente de chercher à repérer les sources du pouvoir, ou de l'autorité, des acteurs non étatiques, les deux notions étant utilisées alternativement dans le même sens de capacité à écrire les règles du jeu de la mondialisation.

I. LES AUTORITES DE MARCHE

Les autorités de marché se trouvent parmi les acteurs économiques privés. Leur influence politique passe par six canaux institutionnels différents (Cutler et al., 1999 ; repris dans Haufler, 2000 ; Cutler, 2001).

1. Les normes informelles

Au niveau le plus faible de la coordination entre firmes, les normes informelles sont le fruit d'habitudes, de règles non écrites, qui s'imposent à travers l'histoire d'un secteur industriel ou d'une activité spécifique. Ainsi, il n'existe aucun règlement qui interdise aux petites et moyennes entreprises de se financer sur les marchés euro-obligataires. Néanmoins, ce compartiment de la finance internationale a été dès le début tacitement réservé aux grosses entreprises et aux Etats.

2. Les infrastructures de la mondialisation

La mondialisation des activités productives et financières s'appuie sur un certain nombre d'infrastructures dont l'existence n'est souvent analysée qu'en rapport avec l'efficacité et la sécurité des transactions qu'elles procurent. La façon dont elles sont produites et dont elles fonctionnent comportent pourtant des dimensions politiques importantes. On peut l'illustrer dans de nombreux domaines comme par exemple celui de la comptabilité (on pourrait ajouter le conseil juridique, la réassurance, le contrôle des marchés boursiers, etc.), où avant le scandale Enron, cinq firmes anglo-saxonnes (les « *Big Five* », *PricewaterhouseCoopers*, *KPMG*, *Ernst & Young*, *Deloitte Touche Tohmatsu* et *Arthur Andersen*, devenues les « *Big Four* » avec la disparition de cette dernière) ont exercé une forte influence en faveur de l'élaboration de normes comptables unifiées à l'échelle mondiale. Une évolution qui a deux conséquences. S'agissant des acteurs privés, l'ensemble des comptabilités nationales (et ceux qui en font l'audit) vont devoir s'adapter à une nouvelle norme de présentation des comptes. Du côté des acteurs publics, les autorités de surveillance des Bourses ont perdu la possibilité de pouvoir modifier les règles du jeu en matière comptable pour des raisons de sécurité. Les *Big Five* ont imposé une modification des règles comptables mondiales qui illustrent leur

capacité d'influence sur les autres entreprises du secteur ainsi que sur les autorités publiques de surveillance¹⁷.

3. Les partenariats stratégiques

Or, les entreprises qui servent, dans un secteur donné, un marché de plus en plus mondial, se trouvent bien souvent à la fois en concurrence et en liaison étroite dans le cadre de coopérations qui concernent essentiellement la recherche (*World Investment Report*, 1999). L'automobile, les semi-conducteurs (Portnoy, 2000), l'industrie pharmaceutique et les industries de technologie de l'information (Mytelka et Delapierre, 1999) en sont des exemples. Cette observation a conduit l'économiste américain Dunning (1997) à soutenir que la mondialisation économique actuelle se développait dans le cadre d'un « capitalisme d'alliance » dont les décisions conditionnent la place des territoires dans la division internationale du travail¹⁸.

4. Les cartels

Les cartels se définissent comme des accords formels ou informels entre des entreprises *a priori* concurrentes pour fixer des prix élevés, limiter la production, empêcher la diffusion de leur avance technologique et gérer de manière coordonnée leurs parts de marché. Ce type d'ententes illicites existe au plan national mais également international. Les accords comportent alors trois dimensions : laisser chaque entreprise dominante sur son marché local fixer ses prix comme elle l'entend, partager les marchés d'exportations vers les autres pays et organiser un « fonds de combat » au cas où certaines entreprises de l'accord se feraient prendre par des régulateurs. Après avoir fait l'objet de nombreux débats internationaux, l'intérêt politique pour les cartels disparaîtra dans les années 1960. L'OCDE ne reviendra sur la question qu'en 2000, encore une fois sous l'impulsion du gouvernement américain. D'après les statistiques du *Department of Justice*, la lutte contre les cartels internationaux représentait la moitié des procédures anti-cartels américaines en 1999 contre 32% en 1997.

Le rapport de l'OCDE (2000) précise que « de telles ententes sont beaucoup plus importantes et néfastes pour l'économie mondiale qu'on ne le pensait précédemment » et le document en fournit de nombreux exemples. Tous soulignent combien, contrairement à l'analyse des libéraux, les cartels ne sont pas toujours de courte durée. Rien, dans les informations publiques fournies sur ce type d'activité, ne permet de savoir dans quelle mesure les amendes imposées par les régulateurs ont entamé les fonds de combat des cartels mis à jour. Néanmoins, l'OCDE a publié un second rapport en 2002 qui montre le niveau très insuffisant des amendes appliquées aux contrevenants, les gouvernements restant partagés entre la volonté de punir et celle de ne pas mettre en danger leurs entreprises.

¹⁷ On peut également *a priori* les classer dans les autorités illicites : Novack et Saunders (1998), Christensen et Hampton (1999) donnent des exemples pour montrer leur participation aux circuits de la fraude fiscale tandis que Levin (2001) indique leur manque de coopération dans les enquêtes portant sur le blanchiment.

¹⁸ Selon un chemin différent des oligopoles traditionnels mais avec la même efficacité pour préserver les positions acquises comme le montrent Mytelka et Delapierre (1999).

5. Les associations professionnelles

Les associations professionnelles transfrontalières constituent un autre canal d'influence des acteurs économiques privés. Elles jouent à la fois un rôle de régulateur au sein de secteurs spécifiques et un rôle de lobby auprès des gouvernements.

On peut multiplier les exemples de leur influence (Balanya et al., 2000). Au plan européen, la *Business European Roundtable*, qui regroupe 45 patrons de multinationales européennes, a été l'un des fers de lance de la construction de l'Europe, soutenant auprès des gouvernements la nécessité de créer rapidement un marché unique, une monnaie unique et de procéder le plus tôt possible à un élargissement de l'Europe. L'Unice, qui rassemble 33 fédérations d'employeurs provenant de 25 pays européens, exerce un lobbying important afin d'éviter l'accumulation de contraintes législatives européennes de type environnemental et social. L'AmCham représente la voix des multinationales américaines installées en Europe. Elle a réussi à décourager les velléités européennes de taxation trop forte des activités de commerce électronique.

Au niveau international, l'*United States Committee on International Business* (USCIB), la Chambre de commerce international, ou le *Business and Industry Advisory Committee* (BIAC) au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), exercent également leur influence. Ils furent, par exemple, la source principale de rédaction de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) (Observatoire de la mondialisation, 1998).

6. Les traités internationaux privés

La forme la plus extrême d'influence des acteurs économiques privés s'exprime dans leur capacité à inscrire, dans le droit international public, les règles destinées à servir leurs intérêts particuliers (Gill, 1999 ; Underhill, 2000).

Sell (1999, 2000) a montré comment une douzaine de dirigeants de multinationales américaines opérant dans les secteurs de la pharmacie, de l'informatique et du divertissement ont écrit ce qui deviendra les accords Trips, instaurant une protection exclusive de leurs brevets sur une durée de vingt ans. Jamais, historiquement, la loi internationale n'avait été aussi favorable aux multinationales¹⁹. Ces leaders ont d'abord convaincu les entreprises nationales de leurs secteurs respectifs de s'associer à leur démarche. Ils ont également su présenter leur cas au gouvernement américain à partir d'une expertise technique et juridique de haut niveau et sur la base d'estimations – qui s'avéreront avoir été largement surévaluées – du coût du piratage sur les déficits extérieurs, au moment où ceux-ci croissaient fortement. L'administration a alors repris à son compte les demandes des industriels, soutenue en cela par Edmund Pratt, alors dirigeant de l'entreprise pharmaceutique *Pfizer* (l'un des douze) et membre de la délégation officielle des Etats-Unis dans les négociations de l'*Uruguay Round*, au titre de ses fonctions de président de l'ACTN²⁰. Ils ont également su convaincre leurs concurrents étrangers de faire pression sur leurs gouvernements afin de donner une priorité à ces négociations. Au total, les multinationales américaines ont réussi à atteindre leur objectif à

¹⁹ Pour un historique des batailles autour des droits de la propriété intellectuelle, voir l'excellent article de Sell et May (2001).

²⁰ L'*Advisory Committee for Trade Negotiations* regroupe des leaders du secteur privé en charge de conseiller le gouvernement sur les questions commerciales. Edmund Pratt en était alors le président.

partir de jeux d'influence mélangeant autorités privées, publiques, nationales et internationales, dont les frontières apparaissent très poreuses²¹.

L'évolution des règles prudentielles internationales permet également de montrer la montée en puissance des acteurs économiques privés (Chavagneux, 2001). La genèse du ratio *Cooke*, telle qu'elle a été magistralement décrite par Kapstein (1994) illustre l'influence que pouvaient encore exercer les acteurs publics sur la sécurité de la finance mondiale. Les Etats-Unis ont joué un rôle dominant dans le processus d'élaboration du contenu du ratio et dans celui de sa diffusion au niveau mondial, en ayant convaincu le Royaume-Uni puis le Japon d'adopter une réglementation identique, les trois pays internationalisant ensuite leur norme par l'intermédiaire du Comité de Bâle. Bien que les différentes autorités monétaires nationales aient pris en compte les arguments exposés par les grands établissements financiers de leur pays, le déroulement de la négociation semble être resté largement entre les mains des autorités publiques qui paraissent ainsi avoir gardé la maîtrise de la définition et de l'organisation de la nouvelle norme prudentielle internationale. Celle-ci est née dans le cadre d'un processus de nature interétatique, grâce au rôle joué par le leader hégémonique américain, avec la Banque des règlements internationaux (BRI) comme lieu de diffusion de la norme sous l'influence des trois plus grands marchés financiers mondiaux.

La banque américaine *J.P Morgan*, relayée ensuite par les grands établissements financiers internationaux, a été à l'origine du développement de l'autocontrôle comme principe prudentiel face aux risques de marché²². Le principe d'une influence décisive de gros acteurs privés sur la définition des règles de sécurité de la finance mondiale ne pose pas de problème *a priori*. Elle ne devient problématique que si les règles en question aboutissent à servir leurs intérêts au détriment de ceux de la communauté.

De fait, plusieurs études ont montré que la mise en œuvre de l'autocontrôle comporte de sérieuses lacunes techniques (Kjeldsen, 1997 ; Krugman, 1999 ; Dunbar, 2000), organisationnelles (*Sumitomo, Daiwa, Metallgesellschaft, Barings* en sont des exemples), technologique (les établissements financiers semblent avoir réalisés des progrès en la matière) et managériales (Kaufman, 1999). Un constat qui aboutit à une conclusion relativement pessimiste quant aux évolutions récentes de la réglementation prudentielle : dans leur majorité, les intermédiaires financiers n'ont pas un rythme d'innovation suffisant pour mettre rapidement en œuvre les recommandations des institutions de contrôle en matière de modèle interne. Une conclusion que les rapports de la BRI tendent à souligner. Pourtant, l'influence des acteurs privés est telle que les principes de l'autocontrôle devraient également finir par s'imposer comme règle de sécurité financière dans le domaine du risque de crédit ; ce qui permettra aux seuls établissements les plus aptes à les mettre en œuvre, de minimiser leurs exigences de constitution de fonds propres (Crouhy, 2000).

²¹ Cette norme a été jugée illégitime par certains Etats (Afrique du Sud, Brésil) dans le domaine des brevets pharmaceutiques. Ils ont obtenu gain de cause lors des accords de Doha, l'accord final autorisant tout pays à produire et distribuer des médicaments pour protéger la santé de sa population en copiant les brevets d'origine sans crainte de représailles juridiques.

²² L'autocontrôle représente la possibilité laissée aux établissements financiers d'utiliser des modèles internes pour contrôler et gérer leurs risques financiers. Un modèle interne se définit par trois composantes : une méthodologie d'ensemble et des algorithmes de calcul, une organisation des responsabilités et des procédures de contrôle, un système d'enregistrement et de traitement des opérations.

L'ensemble de ces exemples permet de présenter deux conclusions provisoires quant à la façon dont les acteurs privés parviennent à institutionnaliser leur influence²³ :

- il n'y a pas de règles en la matière : des normes informelles à la « capture » directe des sources de production de normes internationales, on ne peut *a priori*, mettre en évidence un type idéal d'institutionnalisation de la norme privée ;
- surtout, de nombreux exemples soulignent la difficulté à distinguer parfaitement espace privé et espace public de décision. Internet en représente un cas exemplaire²⁴. La finance internationale en est un autre : du rôle essentiel et conjugué de la Banque d'Angleterre et des élites financières de la City, en 1957, dans le lancement du marché des eurodollars²⁵ à l'utilisation de la BRI par les grands banquiers internationaux, on peut montrer que les grandes décisions qui ont façonné la mondialisation financière contemporaine sont le fruit d'une gouvernance hybride alliant acteurs publics et privés.

II. LES AUTORITES MORALES

Hall et Biersteker (2001) proposent de qualifier d'autorité morale l'influence exercée par les Organisations non gouvernementales (ONG) et les mouvements sociaux transnationaux. Un terme qui tient à leur volonté de participer à des combats politiques internationaux sur la base de leur expertise dans des domaines spécifiques où leurs compétences sont reconnues (suivi des conditions de respect des droits de l'homme pour *Amnesty International*, par exemple) et au nom de la défense de « grandes valeurs » (le Droit, la Liberté, l'Équité, etc.)²⁶.

Le 19^{ème} siècle, notamment la fin de la période marquée par un degré de mondialisation économique élevé, connaissait déjà des mobilisations politiques transfrontalières. A cet égard, mentionnons la campagne pour l'abolition du commerce des esclaves (au 18^{ème} siècle) puis celle en faveur de leur libération, ou encore le combat des mouvements pacifistes, anarchistes, pan-africanistes, sionistes, en faveur du vote des femmes, ou enfin la création de la Croix Rouge, et de la première et deuxième internationale (Keck et Sikkink, 1998 ; Scholte, 1999)²⁷. Néanmoins, la période actuelle semble se distinguer par le nombre et la taille des mouvements et par un développement rapide récent²⁸. D'après Charnovitz (1997), la mobilisation internationale des ONG s'accroît fortement dans les périodes d'après conflit, ce qui laisse suggérer que la fin de la guerre froide ait pu jouer ce rôle pour les années 1990.

Les mouvements sociaux transnationaux poursuivent trois objectifs principaux : ils cherchent à influencer le choix des thèmes retenus dans les négociations publiques internationales (la pauvreté, le rôle des femmes, les droits de la personne, etc., plutôt que la stabilisation économique), à aboutir à des modifications de procédure (transparence, contrôle, etc., en particulier de la part du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale) et à modifier les politiques engagées (par exemple, prise en considération d'objectifs de création d'emplois dans les programmes d'ajustement ou de la situation des personnes déplacées lors du

²³ On n'aborde pas ici la question juridique de la norme produite par la *Lex Mercatoria* et ses interactions avec le droit public international. Voir Lejbowicz (1999).

²⁴ Voir Brousseau (2001).

²⁵ Premier marché *offshore*, indépendant des contrôles publics, développé en plein système de Bretton Woods, voir Burn (1999).

²⁶ Ce qui ne doit pas faire oublier qu'il existe également une « société incivile internationale » autour, par exemple, des réseaux racistes ou pédophiles transnationaux.

²⁷ On peut faire remonter l'action internationale des ONG à la fin du 18^{ème} siècle (Charnovitz, 1997).

²⁸ En 1998, moins de 10% des ONG opérant dans le domaine international existait depuis plus de 40 ans, précise Scholte (1999).

financement de la construction de barrages par la Banque mondiale). Pour ce faire, ils disposent de quatre tactiques : la dissémination d'informations et d'expertises, la mobilisation symbolique, l'effet de levier (influencer un acteur public ou privé influent), le contrôle des engagements pris par les acteurs influents, publics ou privés (Keck et Sikkink, 1998).

La première caractéristique de ces mouvements sociaux tient à leur grande hiérarchisation et à l'antagonisme des intérêts qui peut en résulter (Pouligny, 2000, 2001 ; Scholte, 1999). Le recours à la diffusion d'informations et d'expertises par Internet favorise l'organisation de débats et de problématiques reflétant les préoccupations des ONG du Nord. En leur sein, les organisations américaines demeurent largement dominantes. La puissance qui joue le rôle le plus moteur dans la mondialisation voit également naître en son sein des organisations qui la critiquent. Ces dernières bénéficient dans la diffusion de leurs idées de l'autorité et des moyens propres au pays dominant. Les informations originales produites lors de la bataille contre l'AMI provenaient essentiellement de quelques ONG des Etats-Unis, en particulier le *World Wildlife Fund for Nature* (WWF) et *Friends of the Earth*. La première assurait la liaison entre l'OCDE et les contestataires et s'est assurée de conserver seule la maîtrise de ce rôle²⁹ (Pouligny, 2000). D'après Severino (2001), ancien vice-président de la Banque mondiale, « le renforcement du poids de la société civile internationale correspond en grande partie à un renforcement du poids des Etats-Unis dans les institutions internationales ».

Si les mouvements transnationaux se veulent l'expression d'une société civile en devenir, les experts y jouent néanmoins un rôle essentiel (Pouligny, 2000). On peut en donner une illustration avec le rôle international joué par certains *think tanks* (Stone, 2000). Les juristes dominent les débats en matière de lutte pour les droits de l'homme, les économistes, la contestation de la mondialisation libérale. Les passages d'un monde à l'autre (université, ONG, gouvernement) leur sont familiers, particulièrement aux Etats-Unis où le travail dans une ONG internationale est considéré comme valorisant dans tout parcours professionnel.

Un facteur tendant à limiter l'émergence d'une société civile transnationale tient à l'histoire particulière dans laquelle s'inscrivent les différents mouvements de contestation et les institutions qui les portent. Les représentants de la « société civile » américaine sont le plus souvent des *lobbyistes* et experts professionnels bien payés, sortant des universités prestigieuses avec d'importants moyens financiers (Pouligny, 2000). A l'inverse, un mouvement comme ATTAC est à la fois un mouvement politique, une ONG militante et un mouvement d'éducation populaire (Frémeaux, 2001) dont le monde a peu à voir avec celui des organisations d'outre Atlantique. L'action internationale des ONG vise alors à acquérir des ressources additionnelles, symboliques ou matérielles, pour mieux occuper l'espace national ou local dont elles sont issues (Pouligny, 2001).

Contrairement à une image répandue, les ONG à dimension internationale ne contestent pas systématiquement les acteurs économiques privés. En matière de développement durable, par exemple, la Fédération internationale des droits de l'homme collabore avec Carrefour, le WWF avec le groupe Lafarge. Nombre d'organisations ont accepté de participer au *Global Compact* des Nations Unies qui doit permettre la diffusion d'une information de qualité sur les pratiques sociales et environnementales des multinationales. Parallèlement, les entreprises cherchent à être reconnues elles aussi comme des autorités morales : Ted Turner, dirigeant de CNN a promis un milliard de dollar aux Nations Unies, Bill Gates a versé 400 millions de dollars à l'Organisation mondiale de la santé (OMS), par ailleurs en accord de partenariat avec *Novartis* sur la lutte contre le Sida, et plus de 300 entreprises ont rejoint le *Global*

²⁹ On peut donner plusieurs exemples de ces processus d'exclusion, voir Pouligny (2001).

Compact. Les multinationales cherchent également à promouvoir une image citoyenne par la médiatisation de « codes de conduite », censés imposer le respect de règles déontologiques minimales en termes sociaux et environnementaux. Mais leur efficacité, voire leur sérieux, s'avère souvent remis en question (Haufler, 2000).

De même, loin d'être contre l'Etat, les mobilisations transnationales portent le plus souvent des mots d'ordre réclamant plus d'interventions publiques dans la régulation de la mondialisation. Les réseaux d'information en matière de droits de l'Homme ou d'environnement associent experts publics et privés, un échange facilité par le mouvement même des experts d'un type d'institution à l'autre. Rappelons également que, en moyenne, 80% des ressources financières des ONG proviennent de financements publics. De leur côté, les institutions internationales cherchent le contact avec les mouvements qui les contestent. Elles souhaitent ainsi contrer leurs critiques, profiter de leur expertise, les influencer (l'Organisation mondiale du commerce (OMC) cherche à les convaincre aujourd'hui des bienfaits d'un lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales) et trouver une forme de légitimité non étatique à leurs actions (O'Brien et al., 2000).

Enfin, l'influence politique de ces mouvements sociaux, reste aujourd'hui limitée (Pouligny, 2001). D'après O'Brien et al. (2000), les ONG n'ont pas réussi à modifier la substance des politiques suivies par les institutions internationales qu'elles contestent. Cela n'a pas toujours été le cas historiquement. Si l'on en croit Charnovitz (1997), les ONG ont joué un rôle déterminant dans la définition des politiques de coopération internationale durant la période 1919-1934. Aujourd'hui, elles permettent de développer une forme d'éducation civique sur la mondialisation économique, elles donnent une voix aux revendications des plus faibles, agissent en faveur de la transparence des décisions et participent à leur contrôle (Scholte, 1999). Elles ont acquis un surcroît de visibilité, à la fois médiatique et face aux institutions qu'elles contestent (Smouts, 1997) qui sont désormais obligés de les reconnaître comme des interlocuteurs valables. Elles ont ainsi déjà gagné deux batailles importantes : en animant le débat social et politique international, elles ont ramené beaucoup de gens vers l'action politique, et elles se sont imposées comme des interlocuteurs des Etats et des firmes les plus puissantes. Il leur reste maintenant à trouver les moyens pour transformer cette première réussite en influence durable. Leur capacité à édicter les règles du jeu dans lesquelles les autres acteurs de la mondialisation économique doivent s'inscrire demeure encore bien inférieure à celle des Etats et des acteurs économiques privés.

III. LES AUTORITES ILLICITES

Quelle que soit l'intensité réelle de la menace issue de comportements délictueux, la lutte contre le crime transnational fait désormais l'objet d'un intérêt particulier dans une quinzaine d'institutions économiques internationales (FMI, 2001). Du côté français et européen, elle est désormais présentée comme l'un des axes prioritaires de la régulation de la mondialisation économique (Jospin, 2001 ; Lamy, 2001).

1. La mondialisation du crime

Trois causes sont avancées pour expliquer la transnationalisation du crime. Tout d'abord, la chute du mur de Berlin a permis aux criminels de l'Est et de l'Ouest d'étendre largement leurs activités. Ensuite, l'ouverture des frontières commerciales et financières a offert de véritables

opportunités aux activités illégales : celles-ci s’immiscent dans les circuits légaux d’échanges et chaque progression du commerce mondial et des échanges financiers leur permet de développer un volume plus grand d’activité. Les mafieux sont ainsi devenus des grands spécialistes des modes de transports internationaux des marchandises et savent déplacer leurs produits en utilisant les circuits officiels. Les douanes américaines considèrent qu’elles ne peuvent contrôler que 3% des biens qui entrent aux Etats-Unis, un taux qui devrait passer à 1% dans les années qui viennent, compte tenu de la progression attendue des échanges. Enfin, les nouvelles technologies d’information et de communication ont aussi grandement facilité l’organisation internationale des activités illégales, y compris lorsqu’elles sont utilisées pour créer de fausses pistes pour les policiers ainsi que pour tenter de pirater leurs données d’enquêtes.

Il est par nature impossible de disposer d’informations précises et certaines sur la progression des activités illégales internationales. Le Fonds monétaire international (FMI) estime que les ressources financières blanchies par le crime transnational représentent annuellement l’équivalent de 2 à 5% du PIB mondial, soit entre 700 et 1 700 milliards de dollars (dont 30 à 50% provenant des trafics de drogues), l’équivalent, dans le bas de la fourchette, du montant des fusions et acquisitions transfrontalières en 1999. C’est l’une des estimations les plus élevées, dans un univers statistique où la cohérence des données est loin d’être assurée (Cartier-Bresson et al., 2001) quand le farfelu ne prime pas comme le montre Naylor (2002).

2. Finance mafieuse

La finance internationale paraît le secteur le plus touché par la mondialisation du crime, celui où la réalité de l’activité des autorités illicites paraît la plus explicite (Strange, 1998 ; Dupuis, 1998 ; Maillard, 1998 ; L’Economie Politique, 1999 ; Broyer, 2000 ; Peillon et Montebourg, 2000a, 2000b, 2001a, 2001b ; L’Economie Politique, 2002). L’influence financière des mafias revêt trois dimensions concrètes³⁰ : elles encouragent le développement des paradis fiscaux, elles manipulent les marchés financiers – elles seraient notamment très actives sur le NASDAQ ainsi que sur les marchés de produits dérivés de gré à gré dont la complexité, le faible coût, la volatilité et le faible niveau de contrôle de la part d’institutions financières en forte concurrence sert l’opacité (Chesney, 1998 ; Sharma, 2001) – et elles pénètrent fortement les systèmes bancaires légaux.

On estime que la moitié des flux financiers mondiaux passent ou résident dans les paradis fiscaux, devenus des infrastructures essentielles de la finance mondiale (Chavagneux et Palan, 1999). Leur rôle dans le blanchiment d’argent sale a conduit le Groupe d’action financière sur le blanchiment des capitaux (Gafi) à publier une liste des territoires non coopératifs en matière de lutte contre la finance mafieuse. Au sein de l’Europe, les différents rapports parlementaires dirigés par Peillon et Montebourg montrent combien les places financières au Liechtenstein, à Monaco, en Suisse et même au Royaume-Uni servent les circuits de blanchiment d’argent³¹.

³⁰ Pour les dimensions théoriques, voir FMI (2001) ainsi que McDowell et Novis (2001).

³¹ Les enquêtes sur la chambre de compensation luxembourgeoise *Clearstream*, qui serait à l’origine d’opérations de blanchiment effectuées sur une vaste échelle (Robert et Backes, 2001 ; Maillard, 2001b), n’ont pas encore fourni leurs conclusions, notamment quant aux montants en cause. Selon des sources journalistiques, 15% des transactions passeraient par la comptabilité occulte de *Clearstream*. Sur un montant total de transactions de 50 000 milliards d’euros en 2000, cela correspond à 7 500 milliards d’euros. Si, par hypothèse, la moitié seulement concerne des opérations douteuses, cela correspond à pratiquement 4 000 milliards d’argent sale, le double de toutes les estimations connues.

Les circuits de blanchiment s'appuient sur des établissements bancaires présents dans les paradis fiscaux. A la fin de 1998, il y avait environ 4 000 banques offshore réparties sur 60 territoires. Les établissements impliqués dans les opérations les plus délictueuses prélèvent, selon les experts, de l'ordre de 40% des montants illicites qu'elles font circuler (Dupuis, 1998). Mais plusieurs documents récents soulignent combien les systèmes bancaires des plus grandes places financières paraissent également imbriqués dans les circuits illicites. L'autorité de surveillance des banques suisses a révélé début septembre 2000 la provenance et la destination de quatre milliards de dollars détournés par la famille de Sani Abacha, l'ancien dictateur du Nigeria, et placés dans les banques installées en Suisse. Elle montre le rôle principal qu'y jouent les banques de la *City* de Londres : 59% des flux arrivant en Suisse et 42% des flux sortant y étaient dirigés.

La *Financial Services Authority* (FSA) britannique a mené sa propre enquête dont les conclusions ont été rendues publiques en mars 2001 : sur 23 banques contrôlées, 15 présentaient de « grosses faiblesses » dans leurs procédures anti-blanchiment (FSA, 2001). Le rapport est sans ambiguïté sur le rôle de la place bancaire londonienne dans la circulation de l'argent sale. Les experts de la FSA ont d'ailleurs produit d'autres documents montrant combien les marchés financiers de la *City* (en particulier les marchés de produits dérivés) sont perméables aux activités de blanchiment (Sharma, 2001). Il faut de plus signaler que le Royaume-Uni fait partie des plus mauvais élèves en termes de coopération judiciaire internationale dans le domaine de la lutte contre le blanchiment (Hamel, 2000 ; Peillon et Montebourg, 2001b). Aux Etats-Unis, après la mise en évidence du rôle joué par la *Bank of New York* dans la circulation de l'argent des mafias russes, le sénateur démocrate Carl Levin a remis en février 2001 un rapport sur le rôle des banques américaines dans un certain nombre de circuits illicites. L'enquête s'est essentiellement attachée à montrer que les banques correspondantes des banques américaines et les banques clientes de ces banques correspondantes utilisent leurs liens avec leurs partenaires situés aux Etats-Unis pour y faire pénétrer l'argent sale. Le texte souligne que les établissements, américains ou étrangers, opérant sur le territoire des Etats-Unis font preuve de contrôles inadéquats, d'absence de réactions face à des opérations douteuses, voire de complaisance, comme par exemple la *Chase Manhattan*.

D'après les experts, l'argent sale provient majoritairement de la délinquance économique et financière des firmes légales et des individus tandis que l'argent proprement mafieux n'en représente qu'une part minime, constamment surévaluée. C'est donc plus dans le comportement des agents économiques privés légitimes qu'il faut chercher les causes de la part d'ombre de la mondialisation financière (L'Economie Politique, 2002).

3. L'ambivalence des relations Etats – firmes – mafias

A bien des égards, les mafias transnationales semblent remettre en cause la souveraineté des Etats. Que ce soit dans le domaine policier, juridique, financier ou dans l'exercice du monopole de la violence (Maillard, 2001a). Elles semblent également s'inscrire en parasites, à côté des acteurs privés internationaux. Pourtant, l'analyse (Williams, 2001) et l'histoire tendent à suggérer que les relations entre les autorités étatiques, privées et illicites sont en fait plus complexes.

Comme l'écrit Hobsbawm (1999, p. 84), « l'aspect crucial de la situation sociale du bandit, c'est son ambiguïté », à la fois rebelle et intégré à l'économie et à la société établie. La

familiarité et la coopération entre les groupes criminels, la croissance économique et les Etats dépendent des conditions dans lesquelles ces derniers se sont développés. Les liens qui unissent la mafia à la vie économique et politique en Colombie, en Russie ou en Italie sont bien connus. Les *yakusas* japonais coopèrent avec le pouvoir impérial depuis le milieu de 18^{ème} siècle et les *ankoku jidai*, les « quartiers clandestins » désignent en japonais l'univers où politiciens, mafieux, financiers privés et hauts fonctionnaires échangent leurs services (Bouissou, 1999). Pour sa part, Bayart a montré l'implication de nombreuses élites politiques et économiques africaines dans les activités illicites internationales (Bayart et al., 1997 ; Bayart, 1999). Les chevauchements entre secteurs public et privé et entre activités licites et illicites se retrouvent ainsi sous des formes différentes tout au long de l'histoire des sociétés, partout dans le monde et doivent d'abord être analysés en fonction du cadre socio-historique dans lequel ils se développent (Favarel-Garrigues, 2001).

CONCLUSION – UNE GOUVERNANCE HYBRIDE

De ce bref passage en revue du rôle des acteurs privés on peut tirer trois conclusions provisoires. Tout d'abord, les Etats, pour essentiels qu'ils soient, ne sont pas les seuls acteurs producteurs des normes politiques de la mondialisation (Strange, 1996, Smouts, 1998, Laroche, 2000). Réfléchir à la gouvernance mondiale en ne s'interrogeant que sur leur capacité à coopérer en l'absence d'un gouvernement mondial paraît ainsi très réducteur. Un exemple permettra d'illustrer ce propos. La gouvernance du commerce mondial se concentre sur le rôle des gouvernements face au pouvoir des juges de l'Organe de règlement des différends (ORD). Il s'agit là d'un élément crucial. Mais il est loin d'être unique. Dans le domaine inter-étatique, la multiplication des traités bilatéraux (qui concernent 33% des exportations européennes et 11% des exportations américaines), où l'asymétrie de pouvoir entre acteurs joue plus que dans une institution multilatérale, ne saurait être occultée. De même, le rôle de la mafia dans le commerce mondial (drogues et autres produits, emploi des spécialistes du transport, impossibilité de contrôle), le rôle de l'arbitrage commercial privé (Dezalay et Garth, 1996), le poids du commerce intra-firme (avec des prix de transferts établis hors marchés) et des cartels internationaux contribuent tous à la gouvernance commerciale mondiale.

Ensuite, les frontières entre le licite, l'illicite, le public, le privé, le national et l'international apparaissent extrêmement poreuses. On a pu l'illustrer dans le cas des acteurs économiques, des mouvements de contestation et des activités illicites, montrant par la même occasion que les frontières entre les trois types d'autorités présentées sont finalement assez floues, définissant une gouvernance hybride. Cela ne revient pas, bien évidemment, à dire que toutes les entreprises multinationales versent dans le mafieux ou que tous les militants des ONG sont inféodés aux Etats ! Mais plutôt qu'il est difficile de raisonner sur les sources de production des normes internationales à partir d'une distinction entre espace public et espace privé, les deux s'enchevêtrant, tout en flirtant quelques fois avec le « marché de l'immoralité » finement analysé par de Maillard (2001a).

En ce sens, c'est la troisième conclusion, la situation actuelle ne semble pas particulièrement originale : elle ressemble au Moyen Age (Cutler et al., 1999) et nombre de travaux d'historiens, dont on ne peut traiter ici, montrent que le caractère hybride de la gouvernance de la mondialisation économique contemporaine (Graz, 2001) est la norme plutôt que l'exception.

BIBLIOGRAPHIE

- BALANYA B., A. DOHERTY, O. HOEDEMAN, A. MA'ANIT et E. WESSELIUS, 2000, *Europe inc. Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens*, Agone éditeurs.
- BAYART J-F, 1999, « L'Afrique dans le monde : une histoire d'extraversion », *Critique internationale*, 5.
- BAYART J-F, S. ELLIS et B. HIBOU, 1997, *La criminalisation de l'Etat en Afrique*, éd. Complexe.
- BOYER R. et D. DRACHE (Dir.) (1996), *States against Markets. The limits of globalization*, Routledge.
- BRI, 1998, *Operational risk management*, Comité de Bâle de la supervision bancaire, septembre.
- BROUSSEAU E., 2001, « Régulation de l'Internet : l'autorégulation nécessite-t-elle un cadre institutionnel ? », *Revue Economique*, 52.
- BOUISSOU J-M, 1999, « Le marché des services criminels au Japon », *Critique internationale*, 3.
- BROYER P., 2000, *L'argent sale dans les réseaux du blanchiment*, L'Harmattan.
- BURN G., 1999, « The State, the City and the Euromarkets », *Review of International Political Economy*, 6(2,).
- CARTIER-BRESSON J., C. JOSSELIN et S. Manacorda, 2001, *Les délinquances économiques et financières transnationales et globalisation. Analyses et mesures du phénomène*, Etudes et recherches, IHESI, juillet.
- CHARNOVITZ S., 1997, « Two Centuries of Participation : NGOs and International Governance », *Michigan Journal of International Law*, 18(2), publié de nouveau dans l'ouvrage du même auteur *Trade Law and Global Governance*, Cameron May Ltd, 2002.
- CHAVAGNEUX C., 2001, « Réglementation prudentielle : le forfait de la BRI ? », *Revue d'Economie Financière*, n°60.
- CHAVAGNEUX C. et R. Palan, 1999, « Qui a besoin des paradis fiscaux ? », *L'Economie Politique*, 4.
- CHESNEY M., 1998, « Les options comme instruments de blanchiment : la face cachée de l'économie », *Agefi*, mars.
- CHRISTENSEN J. et M. P. HAMPTON, 1999, « A Legislature for Hire : the Capture of the State in Jersey's Offshore Finance Centre », *In : Hampton M.P. et J. P. Abbott (eds), Offshore Finance Centres and Tax Havens. The Rise of Global Capital*, MacMillan.
- COHEN B.J., 2001, « Money and Power in World Politics », *In : Lawton T.C., Rosenau J.N. et A.C. Verdun (Dir), Strange Power*.
- COHEN E., 2001, *L'ordre économique mondial. Essai sur les autorités de régulation*, Fayard.
- CRETIN T., 2001, « Les puissances criminelles. Une authentique question internationale », *In : Ramses 2001*.
- CROUHY M., 2000, « Best Practice Risk Management », *Séminaire de la Commission bancaire*, 25 mai.

- CUTLER C.C., 2001, « Private International Regimes and Interfirm Cooperation », In : Hall R.B. et T. Biersteker (Dir), *The Emergence of Private Authority : Forms of Private Authority and Their Implications for Global Governance*, Cambridge
- CUTLER C.C., HAUFLER V. et T. PORTER (Dir), 1999, *Private Authority and International Affairs*, Suny Press.
- DEZALAY Y. et B. GARTH, 1996, *Dealing in Virtue. International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*, The University of Chicago Press.
- DUNBAR N., 2000, *Inventing Money. The Story of Long-Term Capital Management and the Legends Behind it*, John Wiley & Sons.
- DUNNING J.H., 1997, *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge.
- DUPUIS M-C, 1998, *Finance criminelle. Comment le crime organisé blanchit l'argent sale*, PUF, Paris.
- FAVAREL-GARRIGUES G. (Dir), 2001, « Le crime organisé en Russie : nouvelles approches », *Cultures & Conflits*, 42.
- FMI, 2001, *Financial System Abuse, Financial Crime and Money Laundering*, miméo, 12 février.
- FREMEAUX P., 2001, « Attac à la croisée des chemins », www.criticalsecret.com , n°3.
- FSA, 2001, *FSA publishes results of money laundering investigation*, FSA/PN/029/2001.
- GILL S., 1999, « La nouvelle constitution libérale », *L'Economie Politique*, 2.
- GILPIN R., 2001, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press.
- GILPIN R., 1987, *The political economy of international relations*, Princeton University Press.
- GRAZ J.C, 2001, « Beyond States and Markets : Comparative and Global Political Economy in the Age of Hybrids », *Review of International Political Economy*.
- HALL R.B. et T. BIERSTEKER (Dir), 2001, *The Emergence of Private Authority : Forms of Private Authority and Their Implications for Global Governance*, Cambridge University Press.
- HAMEL I., 2000, « Le Royaume-Uni, mauvais élève de la coopération judiciaire », *La lettre du blanchiment*, 7.
- HAUFLER V., 2000, « Private Sector International Regimes », In : Higgott R.A., Underhill G. et A. Bieler (Dir), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Routledge.
- HIBOU B. (Dir), 1999, *La privatisation des Etats*, Karthala.
- HIGGOTT R.A, G. UNDERHILL et A. BIELER (Dir), 2000, *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Routledge.
- HOBSBAWM E.J., 1999, *Les bandits*, La Découverte.
- JACQUET P, PISANI-FERRY J. et D. STRAUSS-KAHN, 2001, « Comment gouverner la mondialisation ? », *Lettre de l'Ofce*, 205.
- JOSSELIN D. et W. WALLACE (Dir), 2001, *Non State Actors in World Politics*, Palgrave.
- JOSPIN L., 2001, « Maîtriser la mondialisation », allocution au *symposium* organisé par le Centre Candido Mendes et le centre brésilien des relations internationales, 6 avril.
- KAPSTEIN E.B., 1994, *Governing the Global Economy. International Finance and the State*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- KAUFMAN H., 1999, « Too much on their plate », *Financial Times*, 4 février.

- KEBABDJIAN G., 1999, *Les théories de l'économie politique internationale*, Points, Seuil.
- KECK M.E et K. SIKKINK, 1998, *Activists Beyond Borders*, Cornell University Press.
- KJELDSSEN K., 1997, « Value-at-risk and capital adequacy : the challenge for financial regulation », *EIB papers*, 2(1).
- KRASNER S.D., 1994, « International political economy : abiding discord », *Review of International Political Economy*, 1(1).
- KRUGMAN P., 1999, « Qu'est-il vraiment arrivé à LTCM ? », *L'Economie Politique*, 2.
- LAMY P., 2001, « Faire progresser la gouvernance mondiale », *Alternatives Economiques*, Hors-Série 47.
- LAROCHE J., 2000, *Politique internationale*, 2^{ème} édition, L.G.D.J.
- LEJBOWICZ A., 1999, *Philosophie du droit international. L'impossible capture de l'humanité*, PUF.
- L'ECONOMIE POLITIQUE, 2002, *Mafias, banques, paradis fiscaux : la mondialisation du crime*, 15.
- L'ECONOMIE POLIQUUE, 1999, *Les paradis fiscaux*, 4.
- LEVIN C., 2001, *Minority Staff of the Permanent Subcommittee on Investigations Report on Correspondant Banking : a Gateway for Money Laundering*, Senate, à consulter sur le site <http://levin.senate.gov/issues/money.htm>.
- LOROT P., 1997, « Editorial », *Revue Française de Géoeconomie*, 1.
- MAILLARD J. (de), 2001a, *Le marché fait sa loi. De l'usage du crime par la mondialisation*, Mille et une nuits.
- MAILLARD J. (de), 2001b, « L'affaire Clearstream », *Les dossiers de la Lettre du blanchiment*, 6.
- MAILLARD J. (de), 1998, *Un monde sans loi*, Stock.
- MAILLARD J. (de), 1997, *L'avenir du crime*, Flammarion.
- MCDOWELL J. et G. NOVIS, 2001, « The Consequences of Money Laundering and Financial Crime », *Economic Perspectives*, 6(2).
- MYTELKA L.K et M. DELAPIERRE, 1999, « Strategic Partnerships, Knowledge-Based Network Oligopolies, and the State », *In : Cutler C.C., Haufler V. et T. Porter (Dir), Private Authority and International Affairs*, Suny Press.
- NAYLOR T., 2002, *Wages of crime. Black Markets, Illegal Finance and the Underworld Economy*, Cornell university Press.
- NOVACK J. et L. SAUNDERS, 1998, « The hustling of rated shelters », *Forbes*.
- OBERVATOIRE DE LA MONDIALISATION, 1998, *Lumière sur l'AMI. Le test de Dracula*, L'esprit frappeur.
- O'BRIEN R., GOETZ A-M., SCHOLTE J.A. et M. WILLIAMS, 2000, *Contesting Global Governance. Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*, Cambridge University Press.
- OCDE, 2002, *Lutte contre les ententes injustifiables : effets dommageables, sanctions efficaces et clémence*, juin.
- OCDE, 2000, *Ententes injustifiables*, Ocde.
- OHMAE K., 1990, *The Borderless World : Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Fontana.

- PEILLON V. et A. MONTEBOURG, 2001a, « La lutte contre le blanchiment des capitaux en Suisse : un combat de façade », *Les documents d'information de l'Assemblée Nationale*, n°2311, 7-2001.
- PEILLON V. et A. MONTEBOURG, 2001b, « La Cité de Londres, Gibraltar et les Dépendances de la Couronne : des centres offshore, sanctuaires de l'argent sale », *Les documents d'information de l'Assemblée Nationale*, n°2311, 52-2001.
- PEILLON V. et A. MONTEBOURG, 2000a, « La Principauté du Liechtenstein : paradis des affaires et de la délinquance financière », *Les documents d'information de l'Assemblée Nationale*, n°2311, 18-2000.
- PEILLON V. et A. MONTEBOURG, 2000b, *Monaco et le blanchiment : un territoire complaisant sous protection française*, Editions 1.
- PORTNOY B., 2000, « Alliance Capitalism as Industrial Order : Exploring New Forms of Interfirm Competition in the Globalising Economy », *In* : Higgott R.A, G. Underhill et A. Bieler (Dir), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Routledge.
- POULIGNY B., 2001, « L'interaction entre acteurs non-étatiques et étatiques sur des enjeux de politique internationale : ce que deviennent la 'chose publique' et la décision politique », *miméo*, contribution au colloque *La politique étrangère aujourd'hui*, organisé par Esprit.
- POULIGNY B., 2000, « NGOs as Transnational Forces ? Beyond the Myth, Evolving Interactions Which Question the Political », *miméo*, présentation au Ceri, 15-16 juin.
- REICH R., 1993, *L'économie mondialisée*, Dunod.
- ROBERT D. et E. BACKES, *Révélations*, éd. Les Arènes.
- SASSEN, 2001, « The State and Globalization », *In* : Hall R.B. et T. Biersteker (Dir), *The Emergence of Private Authority : Forms of Private Authority and Their Implications for Global Governance*, Cambridge University Press.
- SASSEN S., 2000, « De-nationalized State Agendas and Privatized Norm-making », *miméo*, présentation au Ceri, 15-16 juin.
- SCHOLTE J.A., 1999, « Global Civil Society : Changing the World ? », *CSGR Working Paper*, n° 31/99, University of Warwick.
- SELL S.K., 1999, « Multinational Corporations as Agents of Change : the Globalisation of Intellectual Property Rights », *In* : Cutler C.C., Haufler V. et T. Porter (Dir), *Private Authority and International Affairs*, Suny Press.
- SELL S. K. et C. MAY, 2001, « Moments in law : contestation and settlement in the history of intellectual property », *Review of International Political Economy*, 8(3).
- SEVERINO J-M, 2001, « On n'échappe pas au politique quand on fait de l'aide au développement », *L'Economie Politique*, 10.
- SHARMA S., 2001, « Dirty Money : How the UK Securities and Derivatives Markets are Used to Launder Money », *Journal of Money Laundering Control*, 4(4).
- SMOUTS M-C. (Dir), 1998, *Les nouvelles relations internationales. Pratiques et théories*, Presses de Sciences Po, Paris.
- SMOUTS M-C., 1997, « La construction équivoque d'une 'opinion' mondiale », *Revue Tiers Monde*, 151.
- STONE D., 2000, « Private Authority, Scholarly Legitimacy and Political Credibility : Think Tanks and Informal Diplomacy », *In* : Higgott R.A, G. Underhill et A. Bieler (Dir), *Non-State Actors and Authority in the Global System*, Routledge.
- STRANGE S., 1998, *Mad money*, Manchester University Press.

STRANGE S., 1996, *The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

UNDERHILL G.R.D., 2000, « The Public Good Versus Private Interest in the Global Monetary and Financial System », *International and Comparative Corporate Law Journal*, 2(3).

UNDERHILL G.R.D. (Dir), 1997, *The New World Order in International Finance*, MacMillan.

WALZER M., 2001, « De l'anarchie à l'ordre mondial : sept modèles pour penser les relations internationales », *Esprit*, 5.

WORLD INVESTMENT REPORT, 1999, *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Cnuccd, Nations Unies.