

LA CIUTAT: LLOC ESTRATÈGIC / NOVA FRONTERA

Aquest text planteja la qüestió de com la globalització afecta les ciutats, especialment les ciutats com a llocs per a la contenció i la lluita política. La globalització s'entén generalment com la formació del capital global i el canvi consegüent en les relacions entre els estats nacionals i aquest capital global. Pensar la globalització simplement com una poderosa força transnacional pot ser paralitzant. La pregunta que es planteja és: És possible localitzar la globalització? És realment tan global com el llenguatge suggereix? I, si està localitzada, on és? Com podem reconèixer-la? Com detectar el poder d'aquest actor global i a partir d'aquí, pensar en les posicions polítiques que li poden fer cara? Per tal de pensar políticament i de valorar si la micro-política dels grups activistes és capaç d'enfrontar-se amb el capital global, la meua premissa és que podem detectar aspectes del sistema que estan en relació necessària amb els llocs i, per tant, amb la gent que els habita. Si continuem pensant el capital global com una entitat enorme que és a l'exterior, que opera en l'espai intermedi dels territoris nacionals i que és continuament hipermòbil, el conflicte adquirirà un caràcter molt diferent, i la confrontació local deixarà de ser important.

Des del meu punt de vista, l'anàlisi desenvolupada en aquest text crea un espai de comprensió de com determinades formes d'activisme en les quals molts grups estan implicats, formes que poden tenir focus molt concrets i locals, i una durada molt breu, poden ser interpretades com a elements constituents d'un moviment molt més ampli. Aquesta és una forma nova de política, no pas una política de front ampli, com acostumàvem a interpretar-la, sinó una política fragmentada, si voleu. Però és, de fet, una forma de política i no tan sols un conjunt d'accions localitzades i fragmentades. Es tracta d'una política global basada en accions concretes que es fan ressò les unes de les altres per tot el planeta, cada una confrontant-se amb la materialització concreta i local d'un sistema de poder global.

GLOBALITZACIÓ ECONÒMICA I CONTROL GLOBAL

En la llarga història de l'economia mundial, cada fase planteja qüestions específiques sobre les condicions particulars que la fan possible. Una de les característiques fonamentals de la fase actual és el predomini de les tecnologies de la informació, l'increment de la mobilitat i la liquiditat del capital que hi van associades, i la consegüent disminució de la capacitat dels estats nacionals per a regular sectors clau de les seves economies. Un bon exemple d'això és el cas de les indústries punteres de la informació, l'àmbit financer i els serveis corporatius avançats; aquestes indústries acostumen a tenir una economia espacial transnacional, i *outputs* hipermòbils que es desplacen instantàniament per tot el planeta.

Les imatges fonamentals en el discurs actualment dominant sobre la globalització econòmica emfatitzen justament aquests aspectes: la hipermobilitat, les comunicacions globals, la neutralització del lloc i la distància. En aquest discurs hi ha una tendència a considerar l'existència del sistema econòmic global com quelcom donat, com una funció del poder de les corporacions transnacionals i de les comunicacions globals. Tanmateix, la capacitat per a operar de manera global ha de ser produïda, igual que la capacitat de coordinació i control que impliquen les noves tecnologies. L'èmfasi es desplaça cap a les pràctiques que constitueixen efectivament allò que anomenem globalització econòmica i control global: els treballs associats a la producció i reproducció de l'organització i la gestió d'un sistema productiu i d'un mercat financer globals, ambdós sota condicions de concentració econòmica.

Centrar l'atenció en les pràctiques introdueix les categories de lloc i procés de producció en l'anàlisi de la globalització econòmica. Aquestes dues categories són fàcilment obviades en els relats centrats en la hipermobilitat del capital i en el poder de les corporacions transnacionals. Quan desenvolupem categories com el lloc o el procés de producció, no estem negant la centralitat de la hipermobilitat i del poder. Es fa manifest, per contra, el fet que molts dels recursos necessaris per a les activitats econòmiques globals no són hipermòbils i estan, en realitat, profundament enclavats, bàsicament en llocs com les ciutats globals i les zones de processament per a l'exportació.

A més, en emfatitzar que els processos globals estan, almenys en part, enclavats en territoris nacionals, s'introdueixen noves variables en les concepcions actuals sobre la globalització econòmica i la cada vegada més reduïda capacitat reguladora de l'estat. És a dir, l'economia espacial per als nous grans processos econòmics transnacionals difereix de manera significativa de la dualitat global/nacional que es pressuposa en moltes anàlisis de l'economia global. La dualitat nacional *versus* global suggereix dos espais que s'exclouen mútuament: un comença on acaba l'altre. Un dels principals objectius d'aquest article és mostrar que això és fonamentalment erroni, que allò global es materialitza necessàriament en llocs específics i en programes institucionals, un gran nombre dels quals, si no la majoria, estan situats en territoris nacionals.

Recuperar la geografia dels llocs implicats en la globalització ens permet recuperar també les persones, els treballadors, les comunitats i, més concretament, les múltiples cultures del treball que, deixant de banda la cultura corporativa, estan implicades en la tasca de globalització.

LLOC I PRODUCCIÓ EN L'ECONOMIA GLOBAL

La globalització es pot desconstruir a partir dels llocs estratègics en els quals els processos globals es materialitzen i dels nexes que els uneixen. Entre aquests llocs hi ha les zones de processament per a les exportacions, els centres bancaris *off-shore* i, en un nivell molt més complex, les ciutats globals. Això produeix una geografia específica de la globalització i ens indica fins a quin punt no es tracta d'un procés planetari que comprèn tot el món.¹ Es tracta, a més, d'una geografia canviant, una geografia que s'ha anat transformant al llarg dels últims segles i de les últimes dècades. (I que més recentment ha incorporat l'espai electrònic.)²

Aquesta geografia de la globalització inclou alhora una dinàmica de dispersió i una altra de centralització, fenòmens als quals solament ara s'està començant a parar esment (vegeu Sassen, 1991, capítol 1). La forta tendència a la dispersió espacial de les activitats econòmiques a escala metropolitana, nacional i global que associem amb la globalització ha contribuït a una demanda de noves formes de centralització territorial de les operacions de gestió i control d'alt nivell. La dispersió espacial de l'activitat econòmica possibilitada per la telemàtica contribueix a l'expansió de les funcions centrals, si tenim en compte que aquesta dispersió es dona sota la creixent concentració en el control, la propietat i l'apropiació del benefici que caracteritza el sistema econòmic actual.³

Els mercats nacionals i globals, així com les organitzacions globalment integrades, requereixen llocs centrals en els quals es realitzi l'operació globalitzadora.⁴ A més, les indústries de la informació necessiten una vasta infraestructura que allotgi els nodes estratègics d'hiperconcentració dels serveis; és necessari distingir entre la capacitat de transmissió/comunicació global i les condicions materials que la fan possible. Finalment, i tot i que tenen uns *outputs* hipermòbils, fins i tot les indústries de la informació més avançades tenen un procés de producció que està, almenys en part, vinculat a un lloc. Això es deu a la combinació de recursos que aquestes indústries necessiten.

El meu treball s'ha centrat en la consideració de les ciutats com a llocs de producció per a les indústries punteres de la informació del nostre temps i en la descripció de la infraestructura d'activitats, empreses i feines necessàries per al funcionament de l'economia corporativa avançada.⁵ Aquestes indústries es conceptualitzen sempre a partir de la hipermobilitat dels seus *outputs* i dels elevats nivells d'especialització dels seus professionals, més que no pas amb relació als processos de producció i a la indispensable infraestructura de serveis i treballs no qualificats que també en formen part. Una anàlisi detallada de les economies urbanes basades en els serveis mostra que hi ha un considerable tramutament d'empreses, sectors i treballadors que aparentment mantenen una relació mínima amb l'economia urbana dominada per les finances i els serveis especialitzats, però que, en realitat, compleixen una sèrie de funcions que són part integrant d'aquesta economia. Les compleixen, de totes maneres, sota unes condicions d'intensa segmentació social, adquisitiva i sovint, racial i ètnica.⁶

El funcionament diari del complex d'empreses punteres de serveis, dominat per les finances, depèn d'un espectre de treballs manuals i mal remunerats, molts dels quals són duts a terme per dones i per immigrants. Malgrat que aquest tipus de treballadors i empreses no es presenten mai com a integrants de l'economia global, són, de fet, part de la infraestructura laboral necessària per a la implementació i el funcionament del sistema econòmic, fins i tot en una forma tan avançada d'aquest com les finances internacionals.⁷ És molt més fàcil identificar com a pròpia d'un sistema econòmic avançat l'elit de l'economia empresarial –els grans edificis corporatius que simbolitzen el coneixement expert de l'enginyeria, la precisió i la *techne*–, que no pas els transportistes o altres treballadors de serveis industrials, malgrat que aquests constitueixen una part irremplaçable d'aquest sistema.⁸ Aquí es detecta una dinàmica del valor que ha fet augmentar agudament la distància entre els sectors de l'economia subvalorats i els valorats o, de fet, sobrevalorats.

UNA NOVA GEOGRAFIA DELS CENTRES I ELS MARGES

L'expansió de les indústries de la informació i el creixement de l'economia global, inextricablement relacionats, han contribuït a una nova geografia de la centralitat i la marginalitat. Aquesta nova geografia reproduïx en part les desigualtats existents i és alhora el resultat d'una dinàmica específica de les formes actuals de creixement econòmic. Adopta noves formes i opera en molts terrenys, des de l'ordenació dels serveis de telecomunicacions fins a l'estructura econòmica i laboral. Les ciutats globals acumulen immenses concentracions de poder econòmic mentre que les ciutats que van ser en un altre temps importants centres industrials estan en plena decadència; els centres de les ciutats i les zones de negocis de les àrees metropolitanes reben inversions massives en el mercat immobiliari i en telecomunicacions mentre que les àrees urbanes i metropolitanes de baixos ingressos són privades de recursos; els treballadors altament qualificats en el sector corporatiu veuen com els seus ingressos

creixen fins a nivells extraordinàriament elevats mentre que els treballadors amb una formació mitjana o baixa veuen com els seus s'enfonsen. El sector financer produeix beneficis extraordinaris mentre el sector industrial amb prou feines sobreviu.

Les més poderoses d'aquestes noves geografies de la centralitat a escala global vinculen els principals centres financers i comercials internacionals: Nova York, Londres, Tòquio, París, Frankfurt, Zuric, Amsterdam, Los Angeles, Sydney i Hong Kong, entre altres. Però aquesta geografia també inclou ara ciutats com Bangkok, Taipei, São Paulo i Ciutat de Mèxic. La intensitat de les transaccions entre aquestes ciutats, particularment a través dels mercats financers, serveis comercials i inversió, ha augmentat bruscament, i el mateix els ha passat als ordres de magnitud implicats (vegeu Noyelle and Dutka, 1988; Knox, 1995).⁹ Al mateix temps, s'ha donat una agudització de la desigualtat en la concentració de recursos i activitats estratègics entre cada una d'aquestes ciutats i les altres del mateix país.¹⁰

Paral·lelament a aquesta nova jerarquització global i regional de les ciutats hi ha un vast territori que s'ha fet com més va més perifèric i que és progressivament exclòs dels processos econòmics principals, aquells que es consideren com els estimuladors del creixement econòmic en la nova economia global. Centres industrials i ciutats portuàries anteriorment importants han perdut llur funció i estan en decadència, no solament en els països menys desenvolupats, sinó també en les economies més avançades. Es pot aplicar el mateix a la valorització dels *inputs* laborals: la sobrevalorització dels serveis especialitzats i dels treballadors professionals ha definit les «altres» activitats econòmiques i laborals com a innecessàries o irrelevantes per a una economia avançada.

Hi ha altres formes de demarcació segmentada d'allò que és o no una instància de la nova economia global. La línia central del discurs sobre la globalització, per exemple, reconeix l'existència d'una classe professional de treballadors i d'uns sectors altament internacionalitzats a causa de la presència d'empreses i de personal estrangers. En canvi no s'ha reconegut la possibilitat d'interpretar les comunitats de treballadors immigrants o el treball manual poc remunerat en els mateixos termes. Aquestes instàncies es continuen descrivint en termes d'immigració, amb un llenguatge arrelat en un període històric anterior.

Aquest fet indica que hi ha representacions d'allò global o d'allò transnacional que no s'han reconegut com a tals, o que són representacions conflictives. Entre aquestes hi ha el fenomen de la immigració, així com els nombrosos entorns de treball als quals aquesta contribueix en les grans ciutats, sovint englobats sota la noció d'economia ètnica o economia informal. La majoria de fenòmens que narrem encara amb el llenguatge de la immigració i l'etnicitat constitueixen, de fet, segons el meu punt de vista, una sèrie de processos relacionats amb: (a) la globalització de l'activitat econòmica, de l'activitat cultural i de la formació de la identitat, i (b) la cada vegada més marcada racialització en la segmentació del mercat laboral que fa que els elements del procés de producció en l'economia de la informació avançada i global que es donen en entorns de treball constituïts per immigrants no siguin reconeguts com a part d'aquesta economia. La immigració i l'etnicitat es constitueixen en alteritat. Entendre aquests processos com un conjunt d'estratègies a partir de les quals els elements globals es localitzen i els mercats de treball de tot el món es desterritorialitzen i reterritorialitzen els col·loca just en el centre, al costat de la internacionalització del capital, com un aspecte fonamental de la globalització.¹¹

LA CIUTAT GLOBAL: UN NEXE PER A NOU ALINEAMENTS POLITICOECONÒMICS

La implantació de processos i de mercats globals en les principals ciutats ha significat que el sector internacionalitzat de l'economia s'hagi expandit bruscament i hagi imposat un nou conjunt de criteris per a valorar o taxar diverses activitats i productes econòmics. Aquest fenomen ha tingut efectes aclaparadors en enormes sectors de l'economia urbana. No es tracta simplement d'una transformació quantitativa; hi podem veure els elements d'un nou règim econòmic.

Aquestes tendències envers la polarització adopten formes clarament recognoscibles en: (a) l'organització espacial de l'economia urbana; (b) les estructures per a la reproducció social, i (c) l'organització del procés laboral. En aquestes tendències envers múltiples formes de polarització hi rauen les condicions per a la creació de la pobresa i marginalitat urbana basada en el treball, i per a la formació de noves classes.

L'ascens de l'economia especialitzada en els serveis avançats, particularment el nou complex financer i de serveis, crea allò que podríem interpretar com un nou règim econòmic perquè, malgrat que aquest sector representa només una part de l'economia de la ciutat, s'acaba imposant a la resta. Un dels efectes d'aquesta imposició és la polarització de l'economia. En tenim un bon exemple en l'enorme capacitat de generar beneficis del sector financer, que contribueix a la desvalorització de les manufactures i els serveis afegits de baix valor, en la mesura que aquests sectors són incapaços de competir-hi pel que fa als nivells de benefici.

La capacitat de generar grans beneficis de moltes indústries capdavanteres es basa una complexa combinació de noves tendències: tecnologies que fan possible la hipermobilitat del capital a escala global i la desregulació de múltiples mercats que permet fer efectiva aquesta hipermobilitat; invencions financeres com ara la *securitization*, que dóna liquiditat a un capital no líquid i li permet circular i, per tant, generar beneficis addicionals; la demanda creixent d'aquests serveis des de tots els sectors juntament amb la creixent complexitat i especialització de moltes d'aquestes demandes, que han contribuït al fet que es valoritzessin o, fins i tot, sobrevaloritzessin, com es mostra en els increments extraordinàriament elevats dels salaris de professionals d'alt nivell i de directius d'empresa que es van iniciar als anys vuitanta.¹² La globalització, a més, afegeix a la complexitat d'aquests serveis, el caràcter estratègic, el *glamour* i, amb aquests, la sobrevalorització.

La presència d'una massa crítica d'empreses amb una capacitat de generar beneficis extremadament elevada contribueix a augmentar els preus de l'espai comercial, els serveis industrials i altres necessitats dels negocis, fets que converteixen la possibilitat de supervivència de les empreses amb una capacitat moderada de generar beneficis en quelcom cada vegada més precari. I malgrat que aquestes empreses són essencials per a l'organització de l'economia urbana i per a satisfer les necessitats diàries dels habitants de les ciutats, la seva viabilitat econòmica és veu amenaçada en un context en el qual les finances i els serveis especialitzats poden obtenir beneficis extraordinaris. Els preus i els nivells de beneficis elevats en el sector internacionalitzat i en les activitats que s'hi subordinen, com ara els restaurants i hotels d'alt nivell, fan cada vegada més difícil a la resta de sectors competir per l'espai i les inversions. Molts d'aquests altres sectors han experimentat una decadència o un desplaçament considerables; en tenim un exemple en la substitució de les botigues de barri adaptades a les necessitats locals per *boutiques* d'alt nivell i restaurants destinats a les noves elits urbanes amb ingressos elevats.

La desigualtat en les capacitats per a obtenir beneficis dels diferents sectors de l'economia sempre ha existit. Però el que estem observant actualment es dóna en un altre nivell i està engendrant distorsions enormes en les operacions de diversos mercats, des de l'habitatge al treball. La polarització entre empreses i particulars, i en l'organització espacial de l'economia, per exemple, contribueix, des del meu punt de vista, a la informalització d'un nombre creixent d'activitats econòmiques en les economies urbanes avançades. Quan les empreses amb una capacitat baixa o modesta per a generar beneficis experimenten una demanda creixent dels productes o serveis que ofereixen que es manté o fins i tot augmenta, per part de particulars i altres empreses, en un context en el qual un sector significatiu de l'economia obté beneficis extraordinaris, sovint no poden competir fins i tot encara que hi hagi una demanda efectiva d'allò que produeixen. Operar informalment és amb freqüència una de les poques maneres de sobreviure per a aquestes empreses: per exemple, utilitzant espais en zones que no estan destinades a usos comercials o industrials, com soterranis en zones residencials, o espais que no compleixen les normatives en termes de salut, de prevenció d'incendis, etc. Així, empreses noves dedicades a activitats amb un benefici reduït que s'introdueixen en un mercat fort per a les seves mercaderies i serveis solament poden fer-ho informalment. Una altra opció per a aquestes empreses és subcontractar part de la feina a empreses informals.¹³

La recomposició de les fonts de creixement i obtenció de beneficis vinculades amb aquestes transformacions contribueix també a una reorganització d'alguns components de reproducció social o de consum. Tot i que els estrats socials intermedis encara constitueixen la majoria, les condicions que van contribuir a la seva expansió i poder politicoeconòmic en les dècades posteriors a la II Guerra Mundial –la centralitat de la producció i el consum de massa en el creixement econòmic i en l'obtenció de beneficis– han estat desplaçades per noves fonts de creixement. El ràpid desenvolupament d'indústries que concentren, d'una banda, treballs altament remunerats i, de l'altra, treballs molt mal remunerats crea unes formes distintives d'estructuració del consum, que al seu torn tenen un efecte de retroalimentació en l'organització del treball i en el tipus de llocs de treball que es creen. L'expansió de la força de treball altament remunerada, juntament amb l'emergència de noves formes culturals, ha produït un procés de gentrificació d'alt nivell adquisitiu que es basa, segons les últimes anàlisis, en la disponibilitat d'una oferta enorme de treballadors poc remunerats.

Les necessitats de consum de la població amb baixos ingressos en les grans ciutats són cobertes, majoritàriament, per comerços al detall o petits manufacturadors, que es basen en el treball familiar, realitzat sovint en condicions que no compleixen les normes mínimes de seguretat i higiene. Les peces de roba barates, produïdes localment en fàbriques amb treballadors explotats, per exemple, poden competir amb les importacions asiàtiques de baix cost. Una quantitat creixent de productes i serveis, des dels mobles de baix cost produïts en soterranis fins als taxis il·legals i els serveis domèstics responen també a la demanda d'una creixent població amb baixos ingressos.

Una manera de conceptualitzar la informalització en les economies urbanes avançades d'avui és situar-la com l'equivalent sistèmic d'allò que anomenem desregulació en el cim de l'economia (vegeu Sassen, 1994b). Tant la desregulació d'un nombre creixent d'indústries informàtiques punteres com la informalització d'un nombre també creixent de sectors amb poca

capacitat per a crear beneficis es poden conceptualitzar com a reajustaments sota unes condicions en les quals les noves estratègies econòmiques i les velles regulacions entren en una tensió creixent.¹⁴ «Fractures reguladores» és un concepte que he utilitzat per descriure aquesta condició.

Podem pensar en aquestes estratègies com a elements que constitueixen noves geografies de la centralitat i la marginalitat que travessen la vella divisió entre països pobres i països rics, i noves geografies de la marginalitat que han esdevingut cada vegada més evidents, no solament en el món subdesenvolupat sinó també en les ciutats altament desenvolupades. A l'interior de les grans ciutats del món desenvolupat i en procés de desenvolupament veiem una nova geografia dels centres i els marges que no solament contribueix a reforçar les desigualtats existents, sinó que promou també un espectre complet de noves dinàmiques de la desigualtat.

Les grans ciutats de tot el món són el terreny en el qual múltiples processos de globalització prenen formes concretes i localitzades. Aquestes formes localitzades són, en un grau força elevat, la base de la globalització. Si considerem, a més, que les grans ciutats concentren també una gran quantitat de població precària –immigrants a Europa i als Estats Units, afroamericans i llatinoamericans als Estats Units, masses de persones que habiten en suburbis de barraques en les megaciutats del món en procés de desenvolupament–, es pot veure que les ciutats s'han convertit en un terreny estratègic en el qual es dona tota una sèrie de conflictes i contradiccions.

Així, podem pensar en les ciutats com un dels llocs en els quals es produeixen les contradiccions de la globalització del capital. Per una banda, concentren una quantitat desproporcionada de poder corporatiu i són un entorn fonamental per a la sobrevalorització de l'economia corporativa; per l'altra, concentren una quantitat desproporcionada de treballadors precaris i són un dels llocs clau per a la seva desvalorització d'aquests.

Per què són aquestes ciutats també noves fronteres? És a les ciutats on els treballadors precaris poden adquirir una certa presència, una certa visibilitat ja que són fins a cert punt una força de treball necessària –és a dir, en la mesura que el treball que realitzen és necessari. Per tant, es dona aquí una batalla ideològica real. Una manera de descriure aquesta situació és emfatitzant la gran connexió amb la demografia d'aquesta intensa transformació en la valoració de determinats tipus de treball. La devaluació de treballs que són necessaris per al sistema econòmic és facilitada per la disponibilitat dels treballadors tradicionalment precaris. A això ens referim quan parlem de connexió amb la demografia. A la ciutat de Nova York, la majoria dels treballadors residents són dones, o bé pertanyen als col·lectius afroamericans o porto-riquenys, o bé són immigrants. La ironia, la dialèctica del poder i la política se centra en el fet que es tracta de treballadors necessaris el treball dels quals està, tanmateix, devaluat. Com que no tenen un accés fàcil a les formes més tradicionals de la política, com ara la política sindical, esdevenen, per tant, els actors de noves formes de política.¹⁵ Parlant estrictament, es produeix una combinació de tres elements: la creació de treballs necessaris que estan devaluats, una implicació geogràfica de les transformacions en els mercats laborals (immigrants i dones) i una manca d'accés a formes més tradicionals de política.

Per tant, tenim *de facto* la possibilitat de múltiples formes noves de política. La política en el cas de llocs com Nova York, Los Angeles, Frankfurt o Berlín està travessada per qüestions d'identitat, cultura, protecció dels drets dels immigrants, etc., i es pot interpretar, segons cert esquema, com una fragmentació de la política. Però, per altra banda, potser hem arribat al punt, especialment en aquestes ciutats, en el qual s'exigeix una nova forma de política. És aquí on encaixen, des del meu punt de vista, moltes accions, iniciatives i moviments socials concrets. Aquest tipus de ciutats contenen en si mateixes, a més de les estructures estratègiques que valoritzen el capital global, les condicions estratègiques per a la valorització del poder polític que els precaris representen. La presència simultània del poder corporatiu i d'aquests col·lectius en estat de precarietat han fet de les ciutats un terreny conflictiu. La ciutat global concentra la diversitat; els seus espais estan marcats per la cultura corporativa però també per una multiplicitat d'altres cultures i identitats, constituïdes bàsicament per immigrants. El desplaçament és evident: la cultura dominant només pot abraçar una part de la ciutat. Malgrat que el poder corporatiu identifica les cultures i les identitats no corporatives com «l'alteritat», i d'aquesta manera les devalua, aquestes estan fortament presents. Les comunitats d'immigrants i l'economia informal en ciutats com Nova York i Los Angeles en són solament dos exemples. El fet que aquests immigrants i refugiats estiguin concentrats a les ciutats i siguin sovint l'agent demogràfic de part d'aquest procés de reestructuració econòmica mostra que el conflicte postcolonial no s'està donant només en els territoris de les antigues colònies, sinó també en ciutats com París i Berlín. Penso que aquesta perspectiva històrica àmplia permet veure que les petites batalles, lluites i actes de contestació que s'estan produint en les ciutats grans de tot el món són també els microconstituents d'una confrontació més àmplia que és la confrontació postcolonial que s'ha traslladat parcialment als centres metropolitans.¹⁶ Les ciutats globals actuals són en part els espais del postcolonialisme i també contenen les condicions per a la formació d'un discurs postcolonialista (vegeu Hall, 1991; King, 1990).¹⁷ La globalització és un espai contradictori; es caracteritza per la contestació, la diferenciació interna i per continus traspassos de frontera.

NOTES

1. Cf. La noció de Robertson del món com a lloc únic, o la «condició humana global». Segons la meua opinió, la globalització és també un procés que produeix diferenciació, però l'alineament en aquest cas és molt diferent d'aquell que anava associat a nocions tan diferenciadores com caràcter nacional, cultura nacional, societat nacional. Així, el món corporatiu avui té una geografia global, i, tanmateix, no el trobem pertot: en realitat s'ubica en espais altament definits i estructurats. En segon lloc, aquest món es diferencia cada vegada més dels segments no corporatius en les economies de cadascun dels seus emplaçaments concrets (com, per exemple, la ciutat de Nova York) o dels països en els quals opera. Es dona, doncs, un procés d'homogeneïtzació al llarg de certes línies que creuen les fronteres nacionals i, alhora, un procés d'intensa diferenciació dins d'aquestes fronteres.

2. És necessari identificar les condicions històriques específiques de les diferents concepcions d'allò internacional o d'allò global. Hi ha una tendència a veure la internacionalització de l'economia com un procés que es dona en el centre, i que es basa en el poder de les corporacions multinacionals actualment i de les empreses colonials en el passat. Tanmateix, es pot advertir també un alt grau d'internacionalització en les economies de molts països perifèrics a causa dels elevats nivells d'inversions estrangeres que s'hi donen en tots els sectors econòmics, i de la forta dependència d'aquests països respecte de les monedes «sòlides» en els mercats mundials. Allò que es dona en els països centrals són concentracions estratègiques d'empreses i mercats que operen globalment, la capacitat de control, coordinació i poder global. Aquesta és una forma molt diferent d'allò internacional d'aquella que trobem en els països perifèrics.

3. Més conceptualment, podem preguntar-nos si un sistema econòmic amb una tendència tan forta a la concentració pot tenir una economia espacial sense punts de concentració física. És a dir, té el poder, en aquest cas el poder econòmic, correlats espacials?

4. Entenc per serveis productius, i més especialment per serveis financers i corporatius avançats, el conjunt d'empreses que produeixen els serveis organitzatius necessaris per a la implementació i la gestió dels sistemes econòmics globals (Sassen, 1991, capítols 2-5). Els serveis productius constitueixen *outputs* intermedis, és a dir, serveis comprats per empreses. Inclouen serveis financers, legals i de gestió general, innovació, desenvolupament, disseny, administració, personal, tecnologia de producció, manteniment, transport, comunicacions, distribució a l'engròs, publicitat, serveis de neteja per a empreses, seguretat i emmagatzematge. Aquesta categoria està constituïda d'una forma central per una sèrie de companyies amb un mercat mixt format per empreses i particulars, com les asseguradores, els bancs, els serveis financers, immobiliaris, legals i comptables o les associacions professionals.

5. Des del punt de vista metodològic, aquesta és una manera d'enfocar la qüestió de la unitat d'anàlisi en els estudis sobre els processos econòmics contemporanis. «Economia nacional» és una categoria problemàtica quan hi ha nivells elevats d'internacionalització. També ho és la categoria «economia mundial» per la impossibilitat de realitzar un estudi empíric detallat a aquesta escala. Les ciutats altament internacionalitzades com Nova York o Londres ofereixen la possibilitat d'examinar processos globals amb gran detall, dins d'un marc acotat, i atenen als múltiples i sovint contradictoris aspectes d'aquests processos. Aquesta estratègia ens serviria per a analitzar algunes de les qüestions plantejades per King sobre la necessitat d'una noció diferenciada de cultura, però també d'allò internacional i allò global (King, 1990).

6. Per a mi, com a economista polític, estudiar aquests temes ha suposat treballar amb diversos sistemes de representació i construir espais d'intersecció. Hi ha moments analítics quan dos sistemes de representació s'intersequen. Aquests moments analítics són fàcilment experimentats com a espais de silenci, d'absència. És un repte veure què passa en aquests espais, quines operacions (analítiques, de poder, de significat) hi tenen lloc. Una versió d'aquests espais d'intersecció és allò que he anomenat zones frontereres analítiques. Per què zones frontereres? Perquè són espais que estan constituïts per discontinuïtats; en aquests espais les discontinuïtats constitueixen un espai en lloc de ser reduïdes a una línia divisòria. Bona part del meu treball sobre la globalització econòmica i les ciutats s'ha centrat en aquestes discontinuïtats i ha intentat reconstituir-les analíticament com a territoris fronterers en comptes de com a línies divisòries. Aquesta operació

produeix un terreny en el qual les discontinuïtats poden ser reconstituïdes en termes d'operacions econòmiques, les propietats de les quals no són solament una funció dels espais que es troben a ambdós costats d'una línia (és a dir, una reducció a la condició de línia divisòria) sinó també, i de manera fonamental, una funció de la discontinuïtat mateixa, a partir de l'argument que les discontinuïtats són una part integrant, un component, del sistema.

7. Una arma metodològica que resulta útil, des del meu punt de vista, per a investigacions d'aquest caràcter és allò que anomenem circuits per a la distribució i instal·lació de les operacions econòmiques. Aquests circuits ens permeten, per una banda, seguir el fil de les activitats econòmiques en terrenys que s'escapen dels límits cada vegada més estrets de les representacions dominants de l'economia avançada i, per l'altra, traspasar les fronteres dels espais socioculturals discontinus.

8. L'exemple següent il·lustra aquest fenomen. Quan es va donar l'aguda crisi del mercat de valors l'any 1987 després d'alguns anys d'enorme creixement, es van publicar nombrosos reportatges periodístics sobre la sobtada i massiva crisi de desocupació entre els professionals amb ingressos elevats de Wall Street. L'altre problema d'atur a Wall Street, el que va afectar secretàries i treballadors manuals, no va ser mai notícia, ni se'n va fer cap reportatge. I, encara més, el crac de la borsa va crear un problema d'atur molt concentrat, per exemple, en la comunitat d'immigrants dominicans del nord de Manhattan on vivien molts dels treballadors de la neteja de Wall Street.

9. Que aquest fet hagi contribuït a la formació de sistemes urbans transnacionals és un assumpte que caldria debatre. El creixement dels mercats globals de finances i serveis especialitzats, la necessitat de xarxes de serveis internacionals creada pels aguts increments en la inversió internacional, i el corresponent ascens d'altres àmbits institucionals, mercats globals i oficines corporatives bàsicament, tot apunta l'existència d'uns programes econòmics transnacionals amb seu en més d'un país. Aquestes ciutats no estan simplement competint les unes amb les altres per la participació en el mercat com és afirmat o assumit sovint: hi ha una divisió del treball que incorpora ciutats de molts països, i en aquest sentit podem parlar d'un sistema global (per exemple, en les finances) i no simplement d'un sistema internacional (vegeu Sassen, 1991, capítols 1-4, 7). Podem observar aquí la formació, almenys incipient, d'un sistema urbà transnacional.

10. A més, la pronunciada orientació envers els mercats mundials evident en aquestes ciutats planteja qüestions sobre la seva articulació amb els estats nacionals i les regions de les quals formen part i amb l'estructura social i econòmica de la mateixa ciutat. Les ciutats han estat sempre profundament implicades en les economies de la seva regió, sovint fins i tot n'han reflectit les característiques; i encara ho fan. Però les ciutats que constitueixen espais estratègics de l'economia global tendeixen, en part, a desconnectar-se de la seva regió. Aquesta afirmació entra en conflicte amb una premissa fonamental de la teoria tradicional sobre els sistemes urbans —aquella que afirma que aquests sistemes afavoreixen la integració territorial de les economies regionals i nacionals.

11. En altres treballs he intentat demostrar que la fase actual del període posterior a la II Guerra Mundial posseeix unes condicions clares per a la formació i el manteniment dels fluxos interns d'immigrants i refugiats. He intentat mostrar que les formes específiques d'internacionalització del capital que veiem al llarg d'aquest període han contribuït a crear grans fluxos migratoris i han construït ponts entre el país d'origen i els Estats Units. La implantació de les estratègies de desenvolupament occidentals, com la substitució de l'agricultura de petits propietaris per una agricultura comercial orientada a l'exportació, o l'occidentalització dels sistemes educatius, ha contribuït a incentivar els fluxos migratoris regionals, nacionals i transnacionals. Al mateix temps, les xarxes administratives, comercials i de desenvolupament dels antics imperis europeus i les formes més noves d'aquestes xarxes assumides sota la *Pax Americana* (inversió exterior directa i internacional, zones de processament per a l'exportació, guerres per la democràcia) no solament han creat ponts per al flux de capital, informació i treballadors d'alt nivell del centre a la perifèria, sinó també, des del meu punt de vista, per al flux d'immigrants (Sassen, 1988). Vegeu també l'anàlisi de Hall de l'afluència migratòria en la postguerra des dels països de la Commonwealth cap al Regne Unit i la descripció que fa de com Anglaterra i allò anglès van estar tan presents en la seva Jamaica natal com per a fer que Londres es percebé com la capital a la qual tots es dirigirien tard o d'hora (1991). Aquesta manera de narrar

els fenòmens migratoris del període de postguerra capta la influència del colonialisme i de les formes imperials postcolonials en els processos principals de globalització avui, i específicament en aquells que vinculen països d'emigració i d'immigració. Els principals països immigratoris no són espectadors innocents; la gènesi i els continguts específics de la responsabilitat d'aquests països seran diferents segons el cas i el període.

12. L'elevada capacitat d'obtenir beneficis dels nous sectors de creixement es deu també, almenys en part, a l'activitat especulativa. El grau d'aquesta dependència respecte de l'especulació es pot veure en la crisi dels anys noranta que va seguir als beneficis extraordinaris en les finances i el sector immobiliari als anys vuitanta. La crisi immobiliària i financera, malgrat tot, sembla haver deixat intacta la dinàmica bàsica del sector. La crisi, per tant, es pot interpretar com un reajustament dels beneficis a uns nivells més raonables, és a dir, menys especulatius. La dinàmica global de polarització dels nivells de benefici en l'economia urbana es manté, així com les distorsions en molts mercats.

13. De manera més general, estem veient l'aparició de nous tipus de segmentació del mercat laboral. Dues característiques criden l'atenció. Una és el debilitament del paper de l'empresa en l'estructuració de les relacions laborals, que cada vegada més es deixen en mans del mercat, un segon aspecte d'aquesta reestructuració és allò que es podria descriure com el desplaçament de les funcions del mercat laboral als particulars o a la comunitat.

14. Relacionar la informalització i el creixement situa l'anàlisi més enllà de la idea que l'emergència dels sectors informals en ciutats com Nova York i Los Angeles està causada per la presència d'immigrants i la tendència d'aquests a reproduir estratègies pròpies dels països del Tercer Món. Relacionar la informalització i el creixement també supera l'affirmació que la desocupació i la recessió són les causes fonamentals de la informalització en la fase actual de les economies altament industrialitzades. Aquest enfocament apuntaria algunes de les característiques del capitalisme avançat que no s'adverteixen normalment. Per a una antologia excel·lent de treballs recents dedicats a l'economia informal en diversos països del món, vegeu Komlosy *et al.* (1997).

15. Hem d'assenyalar que es comencen a percebre alguns canvis en les grans ciutats dels Estats Units, en les quals les associacions sindicals han entès finalment que han d'atendre a l'organització dels aturats, de les dones i dels immigrants, estiguin indocumentats o no, i que han de prendre com a referent d'aquesta organització la comunitat i no solament el lloc de treball. Per tant, estem començant a veure una lleu transformació.

16. Trobem molts exemples d'aquest fenomen. La cultura global de massa homogeneïtzada i és capaç d'absorbir una enorme varietat d'elements culturals locals. Però aquest procés no es completa mai. L'anàlisi que he realitzat d'algunes dades del sector de la indústria electrònica mostra que el treball en els sectors capdavanters de l'economia ja no implica inevitablement l'adscripció a una aristocràcia laboral. Així, dones del Tercer Món que treballen en zones de processament per a l'exportació no tenen permís de treball: el capitalisme pot treballar a través de la diferència. Un altre cas encara és el dels immigrants «il·legals»; veiem aquí que les fronteres nacionals tenen l'efecte de crear i criminalitzar la diferència. Aquests processos de diferenciació són centrals per a la formació d'un sistema econòmic mundial (Wallerstein, 1990).

17. Una qüestió interessant és la que fa referència al caràcter de la internacionalització avui a les ciutats de les antigues colònies. L'anàlisi de King (1990: 78) sobre les condicions històriques i desiguals en les quals es va construir la noció d'allò «internacional» és extremament important. King ens mostra com durant el temps de l'imperi, alguns dels principals centres colonials estaven molt més internacionalitzats que les metròpolis. El concepte d'internacionalització tal com s'utilitza avui està suposadament arrelat en l'experiència del centre. Això ens mostra un carreró sense sortida en les anàlisis contemporànies captat perfectament per Hall quan observa que les crítiques contemporànies postcolonials i postimperialistes han sorgit en els antics centres dels imperis i no diuen res sobre un conjunt de condicions evidents avui en les antigues ciutats i països postcolonials. Un altre d'aquests punts cecs consistiria a afirmar que les grans migracions internacionals cap al centre des dels antics territoris colonials, o no tan antics en el cas dels Estats Units, i més recentment del Japó (1994), serien el correlat de la internacionalització del capital que va començar amb el colonialisme.

Aquest text recull les idees presentades per Saskia Sassen al 7è congrés de la International Network For Urban Research and Action (INURA), sota el títol Possible Urban Worlds, celebrat a Zuric el mes de juny de 1997, el catàleg del qual ha estat publicat per Birkhäuser Verlag (Basel, 1998).

Saskia Sassen, professora de sociologia a la Universitat de Chicago i antiga professora del Departament d'Urbanisme de la Universitat de Columbia, és una de les principals veus crítiques sobre la societat de la informació. Entre les seves obres, que analitzen el fenomen de la globalització, destaquem *The Global City* (Princeton, 1991), de la qual Eudeba va publicar la versió espanyola el 1996, *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization* (Columbia University Press, 1996), de la qual Bellaterra publicarà la versió espanyola (2002), *Globalization and its Discontents* (The New Press, 1998) i *Guests and Aliens* (1999), de la qual Siglo XXI publicarà la versió espanyola aquest any.

La ville : lieu stratégique / nouvelle frontière

Nous aborderons dans ce texte la manière dont la mondialisation, ou globalisation, affecte les villes, et plus précisément les villes comme lieu de contestation et de lutte politique. La mondialisation est en général comprise comme la formation du capital global et le changement qui s'ensuit dans les relations entre les États nationaux et ce capital mondialisé. Penser à la globalisation simplement comme une puissante force transnationale peut être paralysant. Les questions sont donc : est-il possible de localiser la mondialisation ? est-elle réellement aussi globale que la terminologie le suggère ? et, si elle est localisée, où se trouve-t-elle ? comment la reconnaître ? comment détecter le pouvoir de cet acteur global et, à partir de là, comment envisager les positions politiques qui pourraient l'affronter ?

Afin de penser politiquement et d'évaluer si la micro-politique des groupes activistes est capable de s'affronter au capital global, ma prémisse est que l'on peut détecter des aspects du système qui sont nécessairement en rapport avec les lieux et, par conséquent, avec les gens qui les habitent. Si l'on continue à penser au capital mondial comme à une entité énorme qui est là, dehors, qui opère dans l'espace intermédiaire des territoires nationaux, qui est continuellement hyper mobile, le conflit doit acquérir un caractère très différent, et la confrontation locale doit cesser d'être importante.

De mon point de vue, l'analyse développée dans ce texte crée un espace de compréhension permettant d'interpréter comment certaines formes d'activisme, dans lesquelles de nombreux groupes sont impliqués, qui peuvent avoir des foyers très concrets et locaux ou avoir une durée très brève, seraient des composantes d'un mouvement beaucoup plus large. Il y a là une nouvelle forme de politique, pas une politique de front large, comme nous sommes habitués à l'interpréter, mais une politique fragmentée, si l'on veut. Mais c'est, de fait, une forme réelle de politique et pas seulement un ensemble d'actions localisées et fragmentées. Il s'agit d'une politique globale centrée sur des actions concrètes qui se font écho les unes aux autres sur toute la planète, chacune étant confrontée à la matérialisation concrète et locale d'un système de pouvoir global.

MONDIALISATION ÉCONOMIQUE ET CONTRÔLE GLOBAL

Au cours de la longue histoire mondiale, chaque phase a posé des questions spécifiques quant aux conditions particulières qui la rendent possible. L'une des caractéristiques fondamentales de la phase actuelle est la prédominance des technologies de l'information, l'augmentation de la mobilité et de la liquidité du capital qui lui est associée, entraînant la diminution de la capacité des États nationaux à réguler des secteurs clés de leurs économies. Les cas des industries de pointe de l'information, le domaine financier et les ultra-modernes prestations de services aux entreprises en constituent de bons exemples. Ces industries ont en général une économie dans un espace transnational, et des *outputs* hyper mobiles qui se déplacent instantanément sur l'ensemble de la planète.

Les images fondamentales dans le discours dominant sur la mondialisation économique mettent l'accent justement sur ces aspects : l'hyper mobilité, les communications mon-

diales, la neutralisation du lieu et de la distance. Dans ce discours, il y a une tendance à considérer l'existence du système économique global comme quelque chose de donné, comme une fonction du pouvoir des entreprises transnationales et des communications globales. Cependant, la capacité à opérer de manière globale doit être produite, de même que la capacité de coordination et de contrôle qu'impliquent les nouvelles technologies de l'information et le pouvoir des entreprises transnationales. Si l'on centre l'analyse sur la production de cette capacité, on ajoute une dimension oubliée au thème rebattu du pouvoir des grandes entreprises et des nouvelles technologies. L'emphase se déplace alors vers les pratiques qui constituent en réalité ce que nous appelons mondialisation économique et contrôle global : les travaux associés à la production et à la reproduction de l'organisation et de la gestion d'un système productif et d'un marché financier mondiaux, les deux sous la condition de la concentration économique.

Centrer l'attention sur les pratiques introduit les catégories de lieu et de processus de production dans l'analyse de la mondialisation économique. Ces deux catégories sont aisément oubliées dans les discours centraux sur l'hyper mobilité du capital et sur le pouvoir des entreprises transnationales. En développant ces catégories de lieu et de processus de production, on ne nie en aucune manière le caractère central de l'hyper mobilité et du pouvoir. Bien au contraire, on met à jour le fait qu'un grand nombre des ressources nécessaires pour les activités économiques globales ne sont pas hyper mobiles, et sont, de fait, profondément enracinées, pour l'essentiel, dans des lieux tels que les villes « globales » et les zones de traitement pour l'exportation.

De même, en mettant l'accent sur le fait que les processus globaux sont, au moins partiellement, enclavés dans des territoires nationaux, on introduit de nouvelles variables dans les conceptions actuelles quant à la globalisation économique et à la capacité régulatrice, de plus en plus réduite, des États. C'est-à-dire que l'économie spatiale pour les grands processus économiques transnationaux nouveaux diffère de manière significative de la dualité mondial/national que présupposent de nombreuses analyses de l'économie globale. La dualité national versus global suggère deux espaces mutuellement exclusifs : l'un commencerait là où l'autre prendrait fin. L'un des objectifs principaux de cet article est précisément de montrer que ceci est profondément erroné, que le global se matérialise nécessairement dans des lieux spécifiques et dans des programmes institutionnels, dont un grand nombre, sinon la majorité, sont mis en place dans des territoires nationaux.

Parcourir la géographie des lieux impliqués dans la globalisation permet aussi de récupérer des personnes, des travailleurs, des communautés et, plus concrètement, des multiples cultures du travail qui, laissant de côté la culture d'entreprise, sont impliqués dans la tâche de mondialisation.

LIEU ET PRODUCTION DANS L'ÉCONOMIE GLOBALE

La globalisation peut être reconstruite à partir des lieux stratégiques dans lesquels les processus globaux se matérialisent et des nœuds qui les unissent. Parmi ces lieux, on trou-

ve les zones de traitement pour les exportations, les centres bancaires *off-shore* et, à un niveau beaucoup plus complexe, les villes globales. Cela permet de constituer une géographie spécifique de la mondialisation et de souligner à quel point il ne s'agit pas d'un événement planétaire recouvrant le monde entier¹. En outre, il s'agit d'une géographie changeante, d'une géographie qui s'est transformée au cours des derniers siècles et des dernières décennies. Plus récemment, elle a aussi inclus l'espace électronique².

Cette géographie de la mondialisation comprend à la fois une dynamique de dispersion et une autre de centralisation ; et l'on commence seulement aujourd'hui à prêter une certaine attention à ces phénomènes (voir Sassen, 1991, chap. 1). La forte tendance à la dispersion spatiale des activités économiques à échelle métropolitaine, nationale et mondiale que l'on associe à la globalisation a contribué à une demande de nouvelles formes de centralisation territoriale des opérations de gestion et de contrôle de haut niveau. La dispersion spatiale de l'activité économique rendue possible par la télématique contribue à l'expansion des fonctions centrales, en considérant que cette dispersion se produit dans le cadre de la croissante concentration du contrôle, de la propriété et de l'appropriation du bénéfice qui caractérise le système économique actuel³.

Les marchés nationaux et globaux, ainsi que les entreprises globalement intégrées, exigent des lieux centraux dans lesquels le travail de globalisation est effectué⁴. En outre, les industries de l'information ont besoin d'une vaste infrastructure physique pour héberger les nœuds stratégiques d'hyper concentration des services ; il faut distinguer, en effet, entre la capacité de transmission / communication globale et les conditions matérielles qui la rendent possible. Enfin, et malgré les *outputs* hyper mobiles, même les industries de l'information les plus avancées ont un processus de production qui est, au moins en partie, lié à un lieu, en raison de la combinaison de ressources dont elles ont besoin.

Mon travail a donc été centré sur les villes envisagées comme des lieux de production pour les industries de pointe de l'information de notre époque et sur la description de l'infrastructure des activités, des entreprises et des emplois nécessaires au fonctionnement de l'économie d'entreprise avancée⁵. Ces industries sont habituellement conceptualisées en termes d'hyper mobilité de leurs *outputs*, du haut niveau de spécialisation de leurs professionnels, davantage que par rapport aux processus de production et à l'indispensable infrastructure de services et de travail non qualifié, qui en font cependant partie. Une analyse détaillée des économies urbaines de services fait apparaître cependant qu'il existe un entrelacs considérable d'entreprises, de secteurs et de travailleurs qui n'ont, apparemment, qu'une connexion minime avec l'économie urbaine dominée par les finances et les services spécialisés mais qui, en fait, remplissent une série de fonctions qui font partie intégrante de cette économie. Ils remplissent leur tâche, de toute manière, dans des conditions de segmentation intense sur les plans social, acquisitif et, souvent, racial ou ethnique⁶.

Le fonctionnement quotidien d'un tel entrelacs d'entreprises de services de pointe, dominé par les finances, dépend d'un éventail d'emplois manuels et mal payés, dont une bonne partie sont réalisés par des femmes ou des immigrants. Bien que ce type de travailleurs et d'emplois ne soient

jamais présentés comme faisant partie de l'économie globale, ils sont de fait intégrés dans l'infrastructure du travail pour la mise en place et le fonctionnement du système économique, y compris dans un secteur aussi avancé que celui des finances internationales⁷. Il est, en effet, plus facile d'identifier comme propre d'un système économique l'élite de l'économie d'entreprise – les tours de bureaux qui projettent l'expertise de l'ingénierie, la précision et la *techné* – que les transporteurs et les autres travailleurs des services industriels, bien que ceux-ci constituent une partie irremplaçable de ce système⁸. C'est là que l'on peut détecter une dynamique de la valeur qui a creusé un fossé de plus en plus grand entre les secteurs de l'économie qui sont sous-estimés et ceux qui sont valorisés ou, de fait, surévalués.

UNE NOUVELLE GÉOGRAPHIE DES CENTRES ET DES MARGES

L'essor des industries de l'information et la croissance de l'économie mondiale, inextricablement entrelacées, ont contribué à une nouvelle géographie de la *centralité* et de la marginalité. Cette nouvelle géographie reproduit en partie les inégalités qui existent, et elle est en même temps le résultat d'une dynamique spécifique des formes actuelles de la croissance économique. Elle adopte de nouvelles formes et opère dans de nombreux domaines, depuis l'organisation des services de télécommunication jusqu'à la structure de l'économie et du travail. Les villes globales accumulent d'immenses concentrations de pouvoir économique alors que celles qui furent en d'autres temps d'importants centres industriels sont en pleine décadence ; les centres et les quartiers d'affaires des zones métropolitaines reçoivent des investissements massifs sur le marché immobilier et des télécommunications alors que les zones urbaines et métropolitaines de faibles revenus sont privées de ressources ; les travailleurs hautement qualifiés dans le secteur de ces grandes entreprises voient leurs revenus grossir jusqu'à des niveaux extraordinairement élevés alors que les travailleurs ayant une formation moyenne ou inférieure voient les leurs s'effondrer. Le secteur financier produit des bénéfices extraordinaires alors que le secteur industriel survit à peine.

Les plus puissantes de ces nouvelles géographies du centralisme à échelle mondiale sont liées aux principaux centres financiers et commerciaux internationaux : New York, Londres, Tokyo, Paris, Francfort, Zurich, Amsterdam, Los Angeles, Sydney et HongKong, entre autres. Mais cette géographie inclut aussi maintenant des villes telles que Bangkok, Taipei, Sao Paulo ou Mexico. L'intensité des transactions entre ces villes, particulièrement au travers des marchés financiers ou des services commerciaux et d'investissement, a brusquement augmenté ; cette réflexion s'applique aussi aux ordres de grandeur impliqués (voir Noyelle et Dutka, 1988 ; Knox, 1995) 9. En même temps, l'inégalité liée à la concentration des ressources s'est creusée ; tout comme pour les activités stratégiques entre chacune de ces villes et les autres agglomérations d'un même pays¹⁰.

Parallèlement à cette nouvelle hiérarchisation globale et régionale des villes, il existe un vaste territoire qui est devenu de plus en plus périphérique et qui est progressivement exclu des processus économiques principaux, ceux que l'on considère comme les moteurs de la croissance économique

dans la nouvelle économie mondialisée. Des centres industriels et des villes portuaires autrefois importants ont perdu leurs fonctions et sont sur le déclin, et pas seulement dans les pays moins développés mais aussi dans les économies les plus avancées. On assiste au même phénomène avec la valorisation des *inputs* du travail : la surévaluation des services et des travailleurs spécialisés a stigmatisé « les autres » activités économiques comme étant inutiles, nulles et non avenues dans une économie moderne.

Il existe d'autres formes de cette définition segmentée qui indiquent ce qui est ou n'est pas une instance de la nouvelle économie globalisée. Par exemple, les grandes lignes du discours sur la centralisation reconnaissent qu'il existe une classe professionnelle internationale de travailleurs et d'environnements des affaires hautement internationalisés, du fait de la présence d'entreprises et de personnels étrangers. Ce qui n'a pas été reconnu, c'est la possibilité d'interpréter les communautés de travailleurs immigrés ou le travail manuel peu rémunéré dans les mêmes termes. Ces instances continuent à être décrites en termes d'immigration, avec un langage enraciné dans une période historique antérieure.

Cela indique qu'il y a des représentations de la globalisation ou du phénomène transnational qui n'ont pas été reconnues comme telles, ou qui sont des représentations conflictuelles. Parmi celles-ci, se trouve la question de l'immigration, ainsi que la multiplicité d'environnements de travail auxquels elle contribue dans les grandes villes, souvent recueillie dans un cadre plus large d'économie ethnique ou informelle. De mon point de vue, la majorité des phénomènes que l'on décrit, même en adoptant les termes d'immigration ou de *ethnicité*, constituent, de fait, une série de processus en rapport avec : (a) la globalisation de l'activité économique, de l'activité culturelle et de la formation de l'identité, et (b) la *racialisation* de plus en plus marquée dans la segmentation du marché du travail, de telle manière que les composantes du processus de production dans l'économie de l'information avancée et globale, qui ont lieu dans des environnements de travail d'immigrants, ne sont pas reconnues comme faisant partie de cette économie globale de l'information. L'immigration et l'*ethnicité* se constituent en altérité. Le fait de les comprendre comme un ensemble de processus au travers desquels les éléments globaux se localisent, les marchés internationaux du travail se constituent et les cultures du monde entier se *déterritorialisent* et se *reterritorialisent* les place juste au centre, à côté de l'internationalisation du capital, comme un aspect fondamental de la mondialisation¹¹.

LA VILLE GLOBALE : UN NŒUD POUR DE NOUVEAUX ALIGNEMENTS POLITICO-ÉCONOMIQUES

L'implantation de processus et de marchés globaux dans les villes principales signifie que le secteur internationalisé de l'économie s'est étendu brusquement et a imposé un nouvel ensemble de critères pour apprécier ou évaluer divers produits économiques et différentes activités. Ce phénomène a eu des effets dévastateurs dans les énormes secteurs de l'économie urbaine. Il ne s'agit pas simplement d'une transformation quantitative ; on peut y voir aussi des éléments d'un nouveau régime économique.

Ces tendances vers la polarisation adoptent des formes différentes quant à : (a) l'organisation spatiale de l'économie urbaine ; (b) les structures pour la reproduction sociale ; et (c) l'organisation du processus de travail. Dans ces tendances vers de multiples formes de polarisation, se trouvent réunies les conditions pour la création de la pauvreté et de la marginalité urbaines centrées sur l'emploi, ainsi que pour la formation de nouvelles classes.

L'essor de l'économie spécialisée dans les services avancés, plus particulièrement le nouveau complexe financier et de services, crée ce que l'on pourrait interpréter comme un nouveau régime économique. En effet, quoique ce secteur ne représente qu'une partie de l'économie de la ville, il s'impose au reste de celle-ci. L'une des pressions qu'elle exerce concerne la polarisation, comme cela se produit dans le cas des énormes possibilités de bénéfices financiers, qui contribuent à la dévalorisation des manufactures et des services de faible valeur ajoutée, dans la mesure où ces secteurs sont incapables d'engendrer les bénéfices exagérés propres de l'activité financière.

La capacité de nombreuses industries de pointe à produire des bénéfices énormes se base sur une combinaison complexe de nouvelles tendances : les technologies qui permettent l'hyper mobilité du capital à échelle globale et la dérégulation de nombreux marchés permettant cette hyper mobilité ; des innovations financières telles que la *securization*, qui apporte des liquidités à un capital jusqu'à présent non liquide et lui permet de circuler et, par conséquent, de générer des bénéfices supplémentaires ; la demande croissante de services dans toutes les industries conjointement à la complexité croissante et à la spécialisation de nombre de ces demandes qui ont contribué à leur valorisation et parfois à leur surévaluation, comme on le voit dans les augmentations extraordinairement élevées des salaires de professionnels de haut niveau et de cadres d'entreprise qui ont commencé dans les années quatre-vingt¹².

En outre, la globalisation ajoute à la complexité de ces services son caractère stratégique, son glamour et, avec cela, sa surévaluation.

La présence d'une masse critique d'entreprises capables de générer des bénéfices extrêmement élevés contribue à augmenter les prix de l'espace commercial, des services industriels ainsi que des autres besoins du négoce, ce qui rend de plus en plus précaire la possibilité de survie des entreprises ayant une capacité modérée de production de bénéfices. Et, bien que ces dernières soient essentielles pour l'organisation de l'économie urbaine et pour la satisfaction des besoins quotidiens des citoyens, leur viabilité économique est menacée par une situation dans laquelle les finances et les services spécialisés peuvent obtenir des bénéfices extraordinaires. Les prix et les niveaux de bénéfice élevés dans le secteur internationalisé et ses activités subordonnées, telles que les restaurants et les hôtels chics, rendent de plus en plus difficile pour les autres secteurs la compétition pour l'espace et les investissements. Bon nombre de ces autres secteurs ont réduit considérablement leurs recettes et ont été déplacés, c'est le cas, par exemple, des boutiques de quartier adaptées aux besoins locaux remplacées par des commerces de haut niveau et des restaurants qui reçoivent les nouvelles élites urbaines aux revenus élevés.

L'inégalité quant aux capacités à obtenir des bénéfices des différents secteurs de l'économie a toujours existé. Mais ce que l'on peut constater actuellement a lieu à un autre niveau et est en train d'engendrer des distorsions massives dans les opérations de divers marchés, depuis le logement jusqu'à l'emploi. Par exemple, la polarisation entre entreprises et particuliers et dans l'organisation spatiale de l'économie contribue, de mon point de vue, à l'informalisation d'un nombre croissant d'activités économiques dans les économies urbaines avancées. Lorsque des entreprises ayant une faible capacité de génération de bénéfices voient un maintien, voire un accroissement, de la demande de leurs produits ou services, de la part de particuliers et d'entreprises, dans un contexte où un secteur significatif de l'économie obtient des bénéfices extraordinaires, il est fréquent qu'elles ne puissent pas concurrencer ce dernier. Opérer de manière informelle est fréquemment l'une des rares manières permettant à ces entreprises de survivre ; par exemple, en utilisant des espaces dans des zones qui ne sont pas destinées à un usage commercial ou industriel, comme les sous-sols dans les zones résidentielles ou les espaces qui ne remplissent pas les normes d'hygiène et de sécurité. Ainsi, des entreprises nouvelles qui se consacrent à des activités permettant un bénéfice réduit et qui s'introduisent sur un marché fort pour leurs produits ou services ne peuvent le faire que de manière informelle. Une autre option pour ces entreprises consiste à sous-traiter une partie de leur travail à des entreprises informelles¹³.

La recomposition des sources de croissance et l'obtention de bénéfices liés à ces transformations contribuent aussi à une réorganisation de certaines composantes de la reproduction sociale ou de la consommation. Alors que les couches sociales intermédiaires constituent encore la majorité, les conditions qui ont contribué à leur expansion et à leur pouvoir politico-économique au cours des décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale – la centralisation de la production et la consommation de masse dans le cadre de la croissance économique et de l'obtention de bénéfices – ont été déplacées par de nouvelles sources de croissance. L'essor rapide d'industries ayant une forte concentration de travaux hautement rémunérés, d'une part, et très mal rémunérés, de l'autre, entraîne différentes formes de structure de la consommation, qui, à son tour, a un effet de rétro-alimentation sur l'organisation du travail et le type de postes de travail créé. L'expansion de la force de travail hautement rémunérée, conjointement à l'émergence de nouvelles formes culturelles, a conduit à un processus d'embourgeoisement de haute capacité d'achat reposant, selon certaines analyses récentes, sur la disponibilité d'une énorme quantité de travailleurs peu rémunérés.

Dans une bonne mesure, les besoins de consommation de la population ayant des revenus faibles dans les grandes villes sont couverts par les commerces de détail et ou les petites industries se basant sur le travail familial, effectué souvent dans des conditions inférieures aux normes minimales d'hygiène et de sécurité. Les vêtements bon marché, produits localement dans des usines exploitant les travailleurs, peuvent concurrencer, par exemple, les importations asiatiques de faible coût. Une quantité croissante de produits et de services allant des meubles bon marché fabriqués dans des sous-sols aux taxis illégaux et aux services

domestiques répondent quant à eux à la croissance d'une population ayant des revenus faibles.

Une manière de conceptualiser l'informalisation dans les économies urbaines avancées d'aujourd'hui consiste à la situer comme l'équivalent systémique de ce que nous appelons dérégulation du sommet de l'économie (voir Sassen, 1994b). Aussi bien la dérégulation d'un nombre croissant d'industries informatiques de pointe que l'informalisation d'un nombre croissant de secteurs ayant peu de capacité de création de bénéfices peuvent être conceptualisés comme des réajustements soumis à des conditions déterminées dans lesquelles les nouveaux développements industriels et les vieilles régulations entrent dans une tension croissante¹⁴. Le concept de « fractures régulatrices » a été utilisé pour décrire ces conditions.

On peut penser à ces développements comme à des éléments constituant de nouvelles géographies de la centralité et de la marginalité qui traversent l'ancienne division entre pays pauvres et pays riches, et de nouvelles géographies de la marginalité qui sont devenues de plus en plus évidentes, non seulement dans le monde sous-développé mais aussi dans les villes hautement développées. À l'intérieur de ces villes principales du monde développé et en voie de développement, on peut voir une nouvelle géographie des centres et des zones marginales qui non seulement contribue à renforcer les inégalités existantes mais met aussi en marche un ensemble complet de nouvelles dynamiques de l'inégalité.

Les grandes villes du monde entier sont le terrain sur lequel de multiples processus de globalisation prennent des formes concrètes et localisées. Et c'est, dans une bonne mesure, ce dont il est question dans la globalisation. Si l'on considère, en outre, que les grandes villes concentrent aussi une grande quantité de population précaire – immigrés en Europe et aux États-Unis, Afro-américains et Latinos aux États-Unis, qui vivent en grand nombre dans des bidonvilles dans les mégapoles du monde en voie de développement – on peut voir que les villes sont devenues le terrain stratégique dans lequel se joue une série de conflits et de contradictions.

On peut ainsi penser aux villes comme étant l'un des lieux dans lesquels s'exacerbent les contradictions de la globalisation du capital. D'un côté, elles concentrent une quantité disproportionnée de pouvoir d'entreprise et constituent un environnement fondamental pour la surévaluation de l'économie d'entreprise ; de l'autre, elles concentrent une quantité disproportionnée de travailleurs précaires et sont l'un des lieux clés pour leur dévalorisation.

Pourquoi ces villes sont-elles de nouvelles frontières ? C'est dans ces lieux que les travailleurs peuvent acquérir une certaine présence, une certaine visibilité ; ils sont jusqu'à un certain point une force de travail nécessaire – dans la mesure où ils sont eux-mêmes des travailleurs nécessaires –. On peut donc dire qu'un combat idéologique réel se livre dans le milieu urbain – on pourrait décrire cette situation en disant qu'il s'agit de la connexion importante existant entre la démographie de cette transformation critique quant à l'évaluation de certains types de travail. La dévaluation d'emplois nécessaires au système économique est facilitée par la disponibilité des travailleurs traditionnellement précaires. C'est à cela que nous faisons référence lorsque nous parlons de connexion avec la démographie. À New York, par exemple, la plupart des travailleurs résidents sont

des femmes, et la majorité des travailleurs résidant à New York sont à leur tour des groupes d'immigrants, d'Afro-américains et de Portoricains. Ironie du sort, la dialectique du pouvoir et de la politique est basée sur le fait que ce sont des travailleurs nécessaires mais dont le travail est, paradoxalement, dévalué. Étant donné qu'ils n'ont pas d'accès facile aux formes les plus traditionnelles de la politique telles que les syndicats, ils deviennent par conséquent les acteurs de nouvelles formes de politique¹⁵. Il se produit *stricto sensu* une combinaison de trois éléments : la création d'emplois nécessaires qui sont dévalués ; une implication géographique des transformations sur les marchés du travail – immigrés et femmes – ; et une impossibilité d'accès aux formes les plus traditionnelles de la politique.

Par conséquent, on se trouve *de facto* face à la possibilité d'existence de multiples formes nouvelles de politique. La politique dans le cas de lieux tels que New York, Los Angeles, Francfort ou Berlin est traversée par des questions d'identité, de culture, de protection des droits des immigrés, etc., et peut être interprétée, selon certains schémas, comme une fragmentation de la politique. Cependant, d'un autre côté, on est peut-être parvenu au point, plus particulièrement dans ces villes, où une nouvelle politique est exigée. Et c'est ici que pourraient prendre place, de mon point de vue, de nombreuses actions, des initiatives et des mouvements sociaux concrets. Ce type de villes contient en lui-même, en plus des structures stratégiques que le capital global valorise, les conditions stratégiques pour la valorisation du pouvoir politique que représentent ces personnes dans des conditions précaires. La présence simultanée du pouvoir des grosses entreprises et de ces personnes en état de précarité a fait des villes un terrain conflictuel. La ville globale concentre la diversité. Ses espaces sont marqués par la culture d'entreprise dominante mais aussi par une multiplicité d'autres cultures et d'autres identités, surtout grâce à l'immigration. Le déplacement est évident : la culture dominante ne peut recouvrir qu'une partie de la ville. Alors que le pouvoir des entreprises identifie les cultures et les identités qui ne font pas partie de ces entreprises comme étant l'« altérité », et pour cela même les dévalue, celles-ci sont présentes partout. Les communautés d'immigrés et l'économie informelle dans des villes telles que New York et Los Angeles ne sont que des exemples. Le fait que ces immigrés et ces réfugiés soient concentrés dans ces villes et soient souvent l'agent démographique d'une partie de ce processus de restructuration économique souligne le fait que le conflit post-colonial n'est pas uniquement présent dans les territoires ex-colonisés mais aussi dans des villes comme Paris ou Berlin. Je crois que cette perspective historique large permet de voir que les petites batailles, les petites luttes et les petits actes de contestation qui se produisent partout dans ces énormes villes sont aussi les micro-constituants d'une confrontation plus vaste : c'est la confrontation post-coloniale qui s'est partiellement déplacée vers les centres métropolitains¹⁶. Les villes globales actuelles sont en partie les espaces du post-colonialisme et présentent aussi les conditions pour la formation d'un discours post-colonialiste (voir Hall, 1991 ; King, 1990)¹⁷. La mondialisation est un espace contradictoire, il se caractérise par la contestation, la différenciation interne ou encore par les mouvements permanents aux frontières.

NOTES

1. Cf. la notion de Robertson selon laquelle le monde est un lieu unique, ou la « condition humaine globale ». À mon avis, la mondialisation est aussi un processus producteur de différenciation, mais l'alignement de cette différenciation est très différente de celui qui était associé à des notions aussi différenciatrices que le caractère national, la culture nationale ou la société nationale. Ainsi, le monde des grosses entreprises a aujourd'hui une géographie mondiale et, cependant, il n'est pas présent partout sur la planète : en réalité, il se situe dans des espaces clairement définis et hautement structurés. En second lieu, ce monde se différencie de plus en plus des segments qui ne lui appartiennent pas dans les économies de chacun de ses emplacements concrets – c'est le cas, par exemple, de la ville de New York – ou des pays dans lesquels il opère. Il y a donc un processus d'homogénéisation le long de certaines lignes qui croisent les frontières nationales et, parallèlement, un processus d'intense différenciation à l'intérieur de ces frontières. Il 2. Il est nécessaire d'identifier les conditions historiques spécifiques des différentes conceptions de ce qui est international et de ce qui est mondial. Il y a une tendance à voir l'internationalisation de l'économie comme un processus qui se produit dans le centre, en se basant sur le pouvoir des entreprises multinationales actuelles et sur les entreprises coloniales du passé. Toutefois, on peut aussi observer un haut degré d'internationalisation dans les économies de nombreux pays périphériques du fait de l'importance des investissements étrangers dans tous les secteurs économiques, et de leur forte dépendance dans les marchés mondiaux des monnaies « solides ». Ce que l'on voit dans les pays centraux, ce sont les concentrations stratégiques d'entreprises et de marchés qui opèrent globalement, la capacité de contrôle, de coordination et de pouvoir global. Il s'agit là d'une forme très différente d'internationalisation par rapport à celle que l'on rencontre dans les pays périphériques. Il 3. De manière plus conceptuelle, on pourrait se demander si un système économique ayant de si fortes tendances à la concentration spatiale peut avoir une économie spatiale manquant de points de concentration physique ; en d'autres termes, le pouvoir, dans ce cas le pouvoir économique, a-t-il des corrélats spatiaux ? Il 4. J'entends par services productifs, et plus particulièrement par services financiers et services d'entreprise avancés l'ensemble des entreprises qui produisent les services organisationnels nécessaires à la mise en place et la gestion des systèmes économiques globaux (Sassen, 1991 : chapitres 2-5). Les services productifs constituent des *outputs* intermédiaires, c'est-à-dire achetés par les entreprises. Cela inclut les services financiers, juridiques et de gestion générale, d'innovation, de développement, de conception, d'administration, de personnel, de technologie de production, d'entretien, de transport, de communications, de distribution auprès des grossistes, de publicité, de nettoyage pour les entreprises, de sécurité et de stockage. Cette catégorie est constituée centralement par une série d'entreprises ayant un marché mixte constitué par des entreprises et des particuliers, tels que les compagnies d'assurances, les banques, les services financiers, immobiliers, juridiques et comptables ou les associations professionnelles. Il 5. Du point de vue méthodologique, il s'agit d'une manière de considérer la question de l'unité d'analyse dans les études sur les processus économiques contemporains. L'« économie nationale » est une catégorie problématique lorsqu'il existe des niveaux élevés d'internationalisation ; de même que la catégorie « économie mondiale » du fait de l'impossibilité de réaliser une étude empirique détaillée à cette échelle. Les villes hautement internationalisées comme New York ou Londres offrent la possibilité d'examiner des processus globaux de manière détaillée, dans un cadre délimité, en tenant compte de leurs aspects multiples et, souvent, contradictoires. Cette stratégie nous serait utile pour analyser certaines des questions présentées par King sur la nécessité d'une notion différenciée de culture, mais aussi de ce qui est international et de ce qui est mondial (King, 1990). Il 6. En tant qu'économiste politique, j'ai travaillé, pour étudier ces thèmes, avec divers systèmes de représentation et construit des espaces d'intersection. Il y a des moments analytiques lorsque deux systèmes de représentation ont des intersections. Ces moments analytiques sont facilement utilisés comme des espaces de silence, d'absence. Voir ce qui se passe dans ces espaces, quelles opérations – analytiques, de pouvoir, de sens – s'y produisent constitue un véritable défi.

Une version concrète de ces espaces d'intersection est ce que j'ai appelé *zones frontalières analytiques*. Pourquoi zones frontalières ? Parce qu'il s'agit d'espaces qui sont constitués de discontinuités ; ils renferment des discontinuités qui forment un espace au lieu d'être réduites à une ligne de division. La plus grande partie de mon travail sur la mondialisation économi-

que et les villes a été centrée sur ces discontinuités, et j'ai cherché à les reconstruire de manière analytique comme des territoires frontaliers au lieu de lignes de division. Cette opération donne un terrain dans lequel les discontinuités peuvent être reconstruites en termes d'opérations économiques, dont les propriétés ne sont pas seulement fonction des espaces qui se trouvent des deux côtés d'une ligne – c'est-à-dire une réduction à la condition de ligne de division – mais aussi, et essentiellement, fonction de la discontinuité elle-même, à partir de l'argument selon lequel les discontinuités sont une partie intégrante, un élément, du système. Il 7. Un outil méthodologique utile, de mon point de vue, pour des recherches de cette nature est ce que nous appelons circuits de distribution et mise en place des opérations économiques sur des terrains qui échappent aux limites de plus en plus étroites des représentations dominantes de l'« économie avancée » et, de l'autre, de franchir les frontières des espaces socioculturels discontinus. Il 8. L'exemple suivant illustre ce phénomène. Lors de la première crise aiguë du marché des valeurs en 1987, après quelques années de croissance énorme, on a publié de nombreux reportages journalistiques sur la crise soudaine et massive de l'emploi chez les professionnels de Wall Street ayant des revenus élevés ; parallèlement, l'autre problème de chômage, celui qui touchait les secrétaires et les travailleurs manuels, n'a jamais constitué une nouvelle digne de ce nom et n'a fait l'objet d'aucun reportage. Plus encore, le krach boursier a créé un problème de chômage très concentré, par exemple, dans la communauté des immigrés dominicains du nord de Manhattan où vivaient de nombreux travailleurs chargés du nettoyage des immeubles de Wall Street. Il 9. Que cela ait contribué à la formation de systèmes urbains transnationaux peut être discuté. La croissance des marchés mondiaux des finances et des services spécialisés, la nécessité de réseaux de services internationaux dus aux augmentations brusques des investissements internationaux, le rôle réduit du gouvernement dans la régulation de l'activité économique internationale et la montée correspondante des autres domaines institutionnels, marchés mondiaux et bureaux professionnels pour l'essentiel, tout suggère l'existence de programmes économiques transnationaux ayant leur siège dans plus d'un pays. Ces villes ne sont pas simplement en concurrence les unes avec les autres pour la participation au marché comme on l'affirme et on l'assume souvent ; il y a une division du travail qui concerne des villes de multiples pays et, de ce point de vue, on peut parler d'un système mondial, ou global, – par exemple, dans les finances – et non simplement d'un système international (voir Sassen, 1991 : chapitres 1-4 et 7). On peut voir ici la formation, au moins naissante, d'un système urbain transnational. Il 10. De plus, l'orientation marquée vers les marchés mondiaux, évidente dans de telles villes, permet de se poser des questions sur l'articulation avec leurs États nationaux, leur région et la structure sociale et économique de ces villes. Les villes ont toujours été profondément impliquées dans les économies de leur région ; de elles ont même souvent reflété les caractéristiques de cette dernière, et elles le font encore. Mais les villes qui constituent des espaces stratégiques de l'économie globale tendent, en partie, à se déconnecter de leur région. Or, cette affirmation entre en conflit avec une prémisses fondamentale de la théorie traditionnelle sur les systèmes urbains : à savoir, que ces systèmes favorisent l'intégration territoriale des économies régionales et nationales. Il 11. J'ai tenté, ailleurs, de démontrer que la phase actuelle de la période postérieure à la Deuxième Guerre mondiale présente des conditions claires pour la formation et l'entretien des flux internes d'immigrés et de réfugiés. J'ai tenté de montrer que les formes spécifiques d'internationalisation du capital que nous pouvons voir tout au long de cette période ont contribué à créer de grands flux migratoires et ont dressé des ponts entre le pays d'origine et les États-Unis. L'implantation des stratégies de développement occidentales, comme la substitution de l'agriculture de petits propriétaires par une agriculture commerciale orientée vers l'exportation, ou l'occidentalisation des systèmes d'éducation, ont contribué à favoriser les flux migratoires régionaux, nationaux et transnationaux. Parallèlement, les réseaux administratifs, commerciaux et de développement des anciens empires européens et les formes plus nouvelles de ces réseaux assumées sous la *pax americana* (investissement extérieur direct et international, zones de traitement de l'exportation, guerres pour la démocratie) n'ont pas seulement créé des ponts pour les flux de capital, d'information et de travailleurs de haut niveau du centre vers la périphérie mais aussi, à mon avis, pour les flux d'immigrants (Sassen, 1988). Voir aussi à ce sujet l'analyse de Hall concernant l'affluence migratoire depuis les pays du Commonwealth vers le Royaume-Uni au cours de l'après-guerre ainsi que la manière dont il décrit la forte présence de l'Angleterre et des Anglais dans sa Jamaïque natale, au point que Londres a pu se considérer comme la capi-

tales vers laquelle tous se dirigeraient tôt ou tard (1991). Cette manière de présenter les phénomènes migratoires de la période de l'après-guerre capte l'influence du colonialisme et des formes impériales post-coloniales dans les principaux processus de mondialisation de nos jours, et plus particulièrement ceux qui lient les pays d'émigration et d'immigration. Les principaux pays d'immigration ne sont pas des spectateurs innocents ; la genèse et les contenus spécifiques de leur responsabilité variant selon le cas et la période. Il 12. La capacité importante à obtenir des bénéfices des nouveaux secteurs de croissance repose aussi, au moins partiellement, sur l'activité spéculative. On peut apprécier le degré de cette dépendance par rapport à la spéculation dans la crise des années quatre-vingt-dix qui a suivi les bénéfices extraordinairement élevés dans les finances et le secteur immobilier des années quatre-vingt. La crise immobilière et financière, de toute manière, semble avoir laissé intacte la dynamique de base du secteur. La crise peut donc être interprétée comme un réajustement des bénéfices à des niveaux plus raisonnables, c'est-à-dire les moins spéculatifs. La dynamique globale de polarisation des niveaux de bénéfice dans l'économie urbaine se maintient, de même que les distorsions de nombreux marchés. Il 13. D'une manière plus générale, on peut voir l'apparition de nouveaux types de segmentation du marché du travail. Deux caractéristiques sont plus remarquables : l'une est l'affaiblissement du rôle de l'entreprise dans la structuration des relations du travail, qui sont de plus en plus laissées aux mains du marché ; le second aspect de cette restructuration concerne ce que l'on pourrait décrire comme le déplacement des fonctions du marché du travail vers les particuliers ou vers la communauté. Il 14. Mettre en rapport l'informalisation et la croissance place l'analyse bien au-delà de l'idée selon laquelle l'émergence des secteurs informels dans des villes comme New York et Los Angeles serait causée par la présence d'immigrés et par leur tendance à reproduire des stratégies propres des pays du Tiers Monde. Mettre en rapport l'informalisation et la croissance dépasse l'affirmation selon laquelle le chômage et la récession seraient les causes fondamentales de l'informalisation dans la phase actuelle des économies hautement industrialisées. Cette manière de voir les choses mettrait en avant certaines caractéristiques du capitalisme avancé que l'on n'observe pas normalement. Pour une anthologie excellente de travaux récents consacrés à l'économie informelle dans divers pays du monde, voir Komlosi *et al.* (1997). Il 15. Il faut signaler que l'on commence à percevoir certains changements dans les grandes villes des États-Unis, dans lesquelles les associations syndicales ont finalement compris qu'elles doivent participer à l'organisation des chômeurs, des femmes et des immigrés, qu'ils soient avec ou sans papiers, et qu'elles doivent prendre comme référence de cette organisation la communauté et pas seulement le lieu de travail. On commence donc à voir une légère transformation. Il 16. On trouve de nombreux exemples de ce phénomène. La culture globale des masses homogénéise et s'avère capable d'absorber une énorme variété d'éléments culturels locaux. Mais ce processus n'arrive jamais à son terme. Mon analyse de certaines données du secteur de l'industrie électronique montre que l'emploi dans les secteurs de pointe n'implique plus inévitablement la participation à une aristocratie du travail. Ainsi, des femmes du Tiers Monde qui travaillent dans des zones de traitement de l'exportation n'ont pas de permis de travail : le capitalisme peut travailler en utilisant la différence. Un autre cas du même ordre concerne les immigrés « illégaux » ; on peut voir là que les frontières nationales ont pour effet de créer et de criminaliser la différence. Ces processus de différenciation sont essentiels pour la formation d'un système économique mondial (Wallerstein, 1990). Il 17. Une question intéressante concerne la nature de l'internationalisation actuelle dans les villes des anciennes colonies. L'analyse de King (1990 : 78) sur les conditions historiques et les inégalités dans lesquelles la notion d'« international » a été construite est extrêmement importante. King montre comment, pendant l'empire, certains des centres coloniaux, parmi les plus importants, étaient beaucoup plus internationalisés que les métropoles. La notion d'internationalisation, comme on l'utilise aujourd'hui, est supposément enracinée dans l'expérience du centre. Les analyses contemporaines révèlent un point aveugle qui a été parfaitement compris par Hall lorsqu'il observe que les critiques contemporaines post-coloniales et post-impérialistes ont surgi dans les anciens centres des empires et ne disent rien quant à l'ensemble de conditions actuelles évidentes dans les villes et pays autrefois coloniaux. On pourrait aussi parler de point aveugle à propos des grandes migrations internationales vers le centre depuis les anciens territoires coloniaux ou, pour une référence moins lointaine, dans le cas des États-Unis, et plus récemment du Japon (1994). Ces exemples seraient le corrélat de l'internationalisation du capital entamée avec le colonialisme.

Ce texte rassemble les idées présentées par Saskia Sassen au 7^{ème} congrès de l'International Network For Urban Research and Action (INURA), sous le titre Possible Urban Worlds, qui s'est tenu à Zurich en juin 1997, et dont le catalogue a été publié par Birkhäuser Verlag (Bâle, 1998).

Saskia Sassen, professeur de sociologie à l'Université de Chicago et ex-professeur du Département d'Urbanisme de l'Université de Columbia, est l'une des principales voix critiques de la société de l'information. Parmi ses ouvrages, qui analysent dans une perspective lucide le phénomène de la globalisation, on remarquera *The Global City* (Princeton, 1991), *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization* (Columbia University Press, 1996), *Globalization and its Discontents* (The New Press, 1998) et *Guests and Aliens* (1999).