



**HAL**  
open science

## L'entreprise globale dans l'économie de marché

Jacques Fontanel

► **To cite this version:**

Jacques Fontanel. L'entreprise globale dans l'économie de marché. La globalisation, un monde prospère de paix ou un monde de dominations et d'exclusions?, Université Pierre Mendès France de Grenoble, 1999. hal-03328184

**HAL Id: hal-03328184**

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-03328184v1>

Submitted on 29 Aug 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# L'entreprise globale dans l'économie de marché

Jacques Fontanel

La globalisation, un monde prospère de paix ou un monde de dominations et d'exclusions ?

Université Pierre Mendès France de Grenoble,  
Grenoble, 1999

Les économistes libéraux et les firmes multinationales ont fait prévaloir l'intérêt du marché en s'appuyant sur les résultats hypothétiques de l'optimalité néo-classique fondée à la fois sur la perfection de l'information, la rationalité économique, le laissez faire de principe et la concurrence sur les marchés contestables. Cependant, le pouvoir économique des firmes n'est pas souvent pris en compte, ce qui réduit la capacité concurrentielle de leurs concurrents. Or, le processus de globalisation actuel de mondialisation, régionalisation, triadisation est impulsé par les firmes multinationales qui exercent en outre une influence décisive à la fois sur les marchés, sur les organisations économiques internationales et sur les Etats.

Liberal economists and multinational firms have promoted the market interest based on the hypothetical results of neo-classical optimality based on perfect information, economic rationality, laissez faire principles and competition in contestable markets. However, the economic power of firms is often not taken into account, which reduces the competitive capacity of their competitors. The current globalisation process of globalisation, regionalisation and triadisation is driven by multinational companies, which also have a decisive influence on markets, international economic organisations and states.

Mots clés : Firmes multinationales, concurrence, globalisation, organisations économiques internationales

Multinational firms, competition, globalisation, international economic organisations, power

## L'entreprise globale dans l'économie de marché

L'économie de marché est devenue la référence obligée à la modernité et au développement économique. Cette conception est partiellement justifiée par les résultats économiques séculairement impressionnants qu'elle a obtenus. Cependant, son « modèle idéal » ne peut pas réellement fonctionner, car le marché ne s'est jamais présenté concrètement sous les formes et hypothèses requises par la théorie économique de l'optimum. De grandes firmes multinationales dominent les marchés, en réduisant considérablement le niveau suffisant de compétition qui semble pourtant requis pour un fonctionnement à la fois équitable et efficace de l'économie mondiale.

### II.1.1. Les principes introuvables de la concurrence

Il existe un véritable credo libéral dominant<sup>44</sup>. Il est fondé sur des postulats contestables, qui apparaissent comme des vérités premières, souvent pourtant injustifiées. Dans le modèle de concurrence pure, le plein emploi est assuré au prix d'hypothèses fortement contraignantes, qui rendent sa spontanéité quasi impossible. Il est même très probable qu'à l'optimum (de second rang), le plein emploi ne soit pas réalisé. Les

---

<sup>44</sup> Kuttner, R. (1997), The limits of markets, The American Prospect, March-April.

hypothèses principales concernent la rationalité des individus, la régulation optimale du marché et l'éradication progressive de la pauvreté.

#### a) Les hommes sont rationnels

Pour les économistes classiques et néo-classiques, les hommes défendent exclusivement leurs intérêts personnels. Ils sont rationnels et capables de connaître leurs intérêts à long terme. Les individus sont libres de leurs choix, dans le cadre des contraintes de leurs revenus et de leurs patrimoines individuels. Le pouvoir d'achat conféré par le marché est économiquement loyal et juste. L'optimum parétien est un optimum interindividuel, et non pas social, il affirme le primat de la raison économique. Chacun perçoit sa propre valeur ajoutée produite. Il existe certes des circonstances de fortune et de naissance inégalitaires, mais chacun est ultimement responsable de sa propre destinée économique. Pour les partisans de la nouvelle économie, la rationalité a des effets différenciés selon le contexte institutionnel, mais le système à privilégier est celui de la concurrence pure et parfaite. Tout ce qui n'est pas le comportement optimal du marché fondé sur la recherche systématique de son intérêt individuel, est inefficace, même dans les domaines extra-économiques. L'universalité libérale est un principe d'indifférence absolue. Elle suppose la définition d'une coexistence pacifique sur le mode de l'indifférence absolue, dans le cadre de la séparabilité complète des fonctions de préférences des agents. Il n'y a ni peuple, ni collectivité, ni solidarité. Le libéralisme universaliste exècre les différences culturelles, régionales, étatiques. Il ne l'admet que dans les revenus et les patrimoines. Le mythe de l'homo-economicus conduit à la destruction des cultures, sans aucune contrepartie que celle de la croyance en un homme robotisé, un clone intelligent et informé à l'infini. Pourtant, l'école de l'économie expérimentale a mis en évidence le fait que les hommes ne se conduisent pas comme le modèle le spécifie. Les hommes font du bénévolat sportif, ils apportent une aide ponctuelle aux étrangers, ils envoient des dons aux enfants des pays pauvres, ils accordent des pourboires, ils restituent les portefeuilles trouvés, etc. Dans ce cas, concevoir cet altruisme comme une forme spéciale d'égoïsme est difficile à admettre. Chaque société recèle une part de dissidence. Les hommes ont aussi des concernés civiques et sociaux. L'acte de voter n'est pas « efficace » d'un point de vue économique, car le poids d'un seul vote n'équivaut que très rarement à son coût. Dans l'esprit des gens, c'est pourtant la défense de la démocratie dont il s'agit.

La recherche d'efficience économique n'est d'ailleurs pas spécifique à la civilisation occidentale<sup>45</sup>, mais celle-ci l'a systématisée en dogme scientifique, fondé sur l'hypothèse de la rationalité. Or, celle-ci n'est acceptable qu'en situation d'information parfaite. En effet, le vendeur dans sa quête du profit, et en tenant compte exclusivement de son intérêt personnel, peut être amené à soustraire ou à limiter la connaissance de son acheteur potentiel sur son produit. Les pouvoirs publics doivent alors intervenir, en fixant des règles d'hygiène, sans lesquelles même l'information brute sans interprétation collective ne conduirait pas à un comportement rationnel. Ronald Coase<sup>46</sup> a introduit la notion de coût de transaction. L'imperfection de l'information a un coût, celui de la recherche de l'information par les agents économiques. Il en résulte une réflexion sur l'organisation de la firme, et la mise en place théorique de la rationalité limitée. La théorie directoriale de la firme intègre, contrairement à l'analyse néo-classique, le pouvoir stratégique de l'entrepreneur. Le comportement de maximisation du profit a été remplacé par la recherche de résultats satisfaisants de plusieurs variables caractéristiques de l'entreprise et de sa gestion à long terme, dans un univers de rationalité limitée, d'imperfection de l'information et de comportements d'opportunisme (aléa moral, tricherie, etc.)<sup>47</sup>. Même sur un marché presque parfait, une régulation est nécessaire, afin de réduire les tendances auto-cannibales des marchés.

#### b) Le marché, le mode de régulation le plus efficace à court terme

L'idée dominante, c'est la main invisible du marché. La politique monétaire est menée par une banque centrale indépendante, les taux d'intérêt sont définis sur les marchés financiers internationaux, la politique de l'emploi et sociale est fortement contrainte par la concurrence internationale. Cependant, le marché ne peut assurer la convergence des intérêts si certains individus refusent le principe ou les moyens d'y participer. C'est pourquoi le respect aveugle des règles du marché est revendiqué.

---

<sup>45</sup> Engelhard, P. (1996), *L'homme mondial. Les sociétés humaines peuvent-elles survivre ?*, Arléa, Paris. Pour lui, la rationalité économique n'est pas une invention de l'Occident. « Pour les Beembé, l'essor économique n'est pas en contradiction avec la tradition, la rationalité économique s'accommode fort bien d'un certain codage culturel et puise même dans ce codage une énergie endogène considérable et cette modernité peut naître en dehors de l'occident qui ne l'a pas vu naître. Pour eux, il y a le pouvoir politique fondé sur les représentations lignagères et le modèle de réussite économique, souvent contradictoires, mais créant une cohésion sociale ».

<sup>46</sup> Coase, R. (1937), *The nature of the firm*, *Economica*, n°4. Cf aussi Stigler, G. (1968), *The organization of industry*, Irwin, Harwood.

<sup>47</sup> Cf. Angelier, J.P. (1997), *Economie Industrielle, ECO+*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

Les marchés peuvent-ils être les mécanismes clés gouvernant les sociétés modernes ? Pour Hayek et Lucas, il n'y a aucun doute, car les agents économiques individuels sont supposés être mieux informés que les bureaucrates. La concurrence et la compétitivité du marché constituent, à terme, le mode de régulation le plus efficace et le plus juste. Tout essai pour influencer le niveau de l'activité macroéconomique sera compris par les agents intelligents qui connaissent le futur de l'action gouvernementale et qui réagissent en fonction de ces signaux. Dans ces conditions, le marché est irremplaçable et toujours plus efficient. Cependant, ces résultats sont abstraits. Si le marché a d'incontestables vertus, le vrai marché concurrentiel est éloigné du monde ouaté des économistes et il ne règle pas tout. Les choses ne peuvent donc plus s'arranger toutes seules. A long terme, on trouve toujours des solutions, le problème c'est la durabilité et la difficulté de la transition. L'idée que les marchés s'auto-organisent a été critiquée par des historiens, les anthropologues ou les sociologues. Les marchés sont associés à des processus contradictoires avec des crises structurelles et des instabilités. La plus grande critique vient d'ailleurs des économistes eux-mêmes, si l'on veut bien tenir compte des hypothèses qui assurent l'état optimum de l'équilibre de marché. La théorie du Second Best de Lipsey et Lancaster indique qu'un marché particulier est différent du marché pur, l'essai de l'en rapprocher peut aggraver les effets. Accroître l'efficacité allocative en situation de chômage n'est pas très utile, elle risque même d'aggraver la situation. Si le marché privé sous-investit en innovation technique, alors le secteur public peut se substituer à lui. Un marché parfait ne conduit pas nécessairement à la liberté maximale, ni à la justice.

La théorie des marchés contestables<sup>48</sup> remet en question les critiques formulées aux hypothèses relatives à l'optimalité du marché. S'il n'existe aucune barrière à l'entrée ou à la sortie, les entrants potentiels bénéficient des mêmes conditions de prix et de coûts que les entreprises déjà installées. Le prix sera alors le même que celui qui découlerait d'un marché de libre concurrence modèle. Si les entreprises peuvent bénéficier d'économies d'échelle, ces prix peuvent même être inférieurs à ceux des entreprises microscopiques de la concurrence pure et parfaite. Les prix et les quantités sont fixés par la fonction de coût des entreprises et par la demande. Cette théorie justifie ainsi la privatisation des services publics. La menace de la concurrence potentielle oblige le monopole privé à fixer un prix qui corresponde à cette situation. En outre, les économies d'échelle peuvent non seulement s'estomper mais aussi devenir négatives, du fait de l'imperfection de la gestion et des obstacles à l'efficacité

---

<sup>48</sup> Baumol, J., Panzar, J.C., Willig, R.D. (1982), *Contestable markets and the theory of industry structure*, Harcourt Brace Jovanovitch, New York, 2nd Ed. 1988.

technique. Il existe certainement une "taille minimale techniquement efficace", dans le domaine de la production et de la distribution. Dans ces cas, les marchés contestables améliorent les conditions de la concurrence pure et parfaite, en situant la production et la distribution au niveau optimum où la politique des économies d'échelle ne peut plus être maintenue du fait de l'apparition des déséconomies d'échelle. Le dilemme d'Alfred Marshall est alors résolu. La concurrence n'est pas fonction du seul nombre d'acteurs sur le marché, elle dépend de la demande, des coûts et de la contestabilité des marchés.

Les prix du marché sont souvent erronés, ce qui ne conduit évidemment pas à l'optimum. Il devrait y avoir une convergence des niveaux des prix, mais pour la seule Europe ils varient pour les automobiles de près de 20%. Le coût de la vie est deux fois plus important à Tokyo qu'à Rome. L'essence coûte 120 centimes à Caracas et 720 à Vienne. En outre, les subventions modifient aussi les prix, notamment ceux des produits agricoles dominés par la loi King<sup>49</sup>. Même la conjoncture internationale n'est pas homogène. Le rapport actions/rémunérations était, en 1993, plus de 10 fois supérieur au Japon qu'en Suède (et quatre fois supérieur au rapport allemand). Au fond, il y a moins globalisation qu'internationalisation et interdépendance accrue de conjonctures hétérogènes.

L'économie de marché repose sur l'idée selon laquelle les agents économiques décentralisés n'ont pas de pouvoir économique suffisant pour contredire l'optimalité et l'équilibre de l'économie de marché, malgré l'importance des hypothèses de concurrence pure et parfaite (supposant notamment l'atomicité des unités de production, la parfaite information et transparence économique, l'absence d'économies d'échelle) qui les établit. La marchandisation et la privatisation du monde sont des facteurs essentiels de prospérité et de paix universelle. Selon Debreu, si les économies d'échelle sont supérieures à 1, il n'y a pas de compétition pure et parfaite à l'équilibre (Debreu). Or, la situation actuelle est plutôt aux oligopoles et monopoles. Les grandes entreprises exercent incontestablement un pouvoir économique spécifique sur les marchés qu'elles dominent. De ce fait, elles cherchent à accroître encore leurs parts de marché jusqu'au point où elles constituent des oligopoles mondiaux, voire même des monopoles. Dans ces conditions, la concurrence directe est éliminée, remettant ainsi en cause les résultats fondamentaux d'une économie de marché sans compétition directe. Le marché s'auto-détruit s'il ne reçoit pas un contrôle extérieur. L'intervention d'une autorité extérieure (d'une

---

<sup>49</sup> Cette loi met en évidence la faible élasticité de la demande des biens agricoles. Ce qui conduit à une hausse considérable des prix en situation de sous-production, et au contraire une effondrement de ces prix en cas de surproduction.

néguentropie, selon la terminologie de la thermodynamique) est alors requise.

La libéralisation sans fin du marché ne produit pas de substantiels bénéfices avec peu de risques. Croire dans le marché et son pouvoir d'ubiquité n'est pas une conclusion théorique, c'est un serment de foi. Même la Banque mondiale<sup>50</sup> reconnaît maintenant que des marchés financiers internationaux peuvent faire des erreurs, notamment au moment de l'endettement des pays en voie de développement (PVD).

### c) La généralisation du marché, facteur d'éradication de la pauvreté

Tout progrès technique et tout accroissement de la productivité sont favorables à la société. Pour Schumpeter, le processus compétitif conduit à la recherche de l'innovation, qui donne une rente qui peut être investie. L'innovation endogène et le changement technique constituent les deux caractéristiques du capitalisme. Les inégalités et la pauvreté peuvent être réduites, normalement, à long terme, grâce au progrès technique favorisé par la concurrence des économies de marché. Les avantages collectifs provoqués par cette situation sont supérieurs aux coûts. Le marché est un facteur de croissance économique, laquelle, lorsqu'elle est rapide, résorbe le chômage et la pauvreté. Pourtant, les marchés sont parfois des obstacles à l'innovation, à l'efficacité dynamique et à la croissance.

Est-il réaliste d'en attendre une convergence des productivités et des modes de vie au niveau mondial ? Actuellement, la loi d'un seul prix pour le même bien dans le monde entier est loin d'être une réalité. Coca Cola est disponible partout dans le monde, mais avec des produits (goûts) et des prix différents. Les firmes multinationales exploitent vraiment les différences nationales pour faire des profits. Ce qui montre des divergences de statut et d'opportunités économiques entre les Nations.

La globalisation conduit-elle à la convergence et à l'uniformité mondiale ? L'idée des « globalistes » est d'affirmer que les marchés globaux ont une influence sur l'élargissement de la démocratie. Or, on peut ouvrir le marché national, principalement en vue de limiter les droits des citoyens, ce qui conduit rapidement au développement de mouvements xénophobes. Les marchés du travail ne s'auto-ajustent pas, comme les marchés des biens, car les travailleurs ont des sentiments sur l'injustice des réductions de salaire qui peuvent détruire la solidarité des groupes. En outre, dans le monde développé, il y a persistance des systèmes nationaux d'innovation, fortement ancrés dans les relations et institutions nationales.

---

<sup>50</sup> La Banque mondiale reconnaît notamment que les systèmes financiers fondés sur le marché peuvent être instables et susceptibles de fraudes, ce qui réduit et même compromet l'efficacité du système.



La globalisation n'implique pas la diffusion de l'innovation dans le monde entier. Au contraire, il y a simultanément globalisation et localisation (la fameuse « glocalisation »). Le marché ne prend pas en compte les droits politiques de la société civile. Sur un marché tout est à vendre, or ce n'est pas toujours vrai dans le domaine de la vie politique et sociale. On n'accepte pas l'achat des esclaves, même si les « durs » de Chicago pensent qu'il existe un marché de l'adoption. Or, le gouvernement doit définir des priorités, lutter contre les paniques financières, réduire les inégalités excessives de revenus et de patrimoine et développer les solidarités.

Le capitalisme vit de la dérégulation. Une loi antitrust, un code du travail, un droit de la concurrence relèvent du marché, pas du capitalisme, lequel peut accumuler sans contraintes un maximum de richesses et de puissance grâce à l'élimination de la concurrence. Il existe une contradiction entre la logique du développement du capitalisme et celle du marché. Il y a une logique de puissance et d'inhumanité inscrite dans le capitalisme. Il y a une double face au marché :

- l'une appelée régulation, centrée sur les liens sociaux, facilite l'aller-retour entre l'échange économique et l'échange politique démocratique.
- L'autre est axée sur la chosification des rapports humains, la fétichisation des marchandises et terreau du capitalisme. Marat voit le piège de la loi Le Chapelier : « qu'aurons-nous gagné à détruire l'aristocratie des nobles si elle est remplacée par l'aristocratie des riches ». La classe ouvrière devient une strate minoritaire et inférieure de l'ensemble de la classe salariale. Il y a le problème du mimétisme et de la variété, les effets d'imitation et de démonstration. C'est l'aspiration consumériste sans fin.

La mondialisation ne conduit pas non plus à une homogénéisation du mode, mais elle développe la concurrence transnationale. La monnaie unique peut être un moyen de lutter contre l'absence d'un régime financier international cohérent. En même temps, de nombreux PVD connaissent une croissance économique sans développement et sans éradication de la pauvreté. Autrement dit, le système n'a pas pour objet d'éradiquer la pauvreté. Il en résulte une fragmentation sociale et un affaiblissement du politique.

#### d) les problèmes socio-politiques, comme conséquences des facteurs économiques

La théorie du Droit cherche même à montrer que le Droit, comme système de lois et de règles, tend à miner l'efficacité des marchés. Il est donc du devoir du juge de faire en sorte que la loi soit au service du marché et de son efficacité, plutôt que de la défense des droits civiques.

Les délibérations démocratiques sont illusoire et il est légitime pour les cours de justice de défendre l'efficacité du marché, même au détriment des minorités. La régulation est un poids mort, car elle ne peut pas améliorer les revenus que les individus peuvent librement et rationnellement négocier. Si l'on pense que le marché peut tout résoudre, alors le maître-mot c'est la marchandisation. S'il n'est pas suffisamment optimum, il faut alors le rendre encore plus proche des conditions de l'optimum. C'est un système sans erreur qui garantit une théorie parfaite, qui est supposée ne pas travestir le comportement des hommes. La recherche de « purification » du marché est un acte de foi aux conséquences socialement graves si elle était appliquée.

Adam Smith a fait beaucoup de mal avec sa croyance de la « main invisible », qui a laissé croire que l'économie avait absorbé la politique, en détruisant la violence. Chez Hobbes, la violence s'éteint dans la politique. Le discours contemporain, laisse croire que l'ordre économique est le seul scientifique et que l'ensemble des relations humaines relève de l'économie. L'énoncé de toute loi économique est pourtant suspect, c'est même une prétention scientifique excessive. Il faut réfuter la théorie des anticipations rationnelles, qui n'est ni rationnelle, ni prouvée. Elle permet de justifier le refus de toute politique macroéconomique. Elle établit les hypothèses qui justifient son raisonnement. Les marchés en général ne sont pourtant pas toujours efficaces, ils conduisent à des contradictions. La théorie des anticipations n'est pas en mesure de prédire ses propres effets en tant que théorie et elle détruit toute théorie économique comme facteur de connaissance susceptible de faire évoluer la société de manière volontariste.

Keynes a contesté l'automatisme de l'équilibre de plein emploi et il a mis en évidence l'intérêt de la politique budgétaire et monétaire de « fine tune » contracyclique. Selon lui, seule l'intervention de l'Etat peut relancer l'économie, par l'injection monétaire dans le secteur privé, par le développement de l'investissement autonome et par la restauration de la confiance des investisseurs et les consommateurs. L'Etat doit intervenir pour contrôler le développement anarchique et instable des marchés financiers, pour favoriser l'exportation, pour réduire l'incertitude radicale des opportunités futures d'investissement. Keynes s'est prononcé en faveur de la protection des industries naissantes et il a démontré que l'analyse néo-classique ne pouvait pas expliquer le chômage permanent. L'analyse keynésienne s'est imposée après la guerre au point que le pourtant très conservateur Président Nixon (1970) et le non moins libéral Milton Friedman avouaient qu'ils étaient tous devenus keynésiens. « Now, we are all Keynesians ». Joan Robinson précisa les compétences de chacun ; les marchés sont probablement les mécanismes les plus efficaces dans l'allocation de ressources rares et pour établir des prix, mais ils sont

incapables de fournir le plein emploi et de prévenir les instabilités macroéconomiques majeures. Pour Polanyi<sup>51</sup>, les sociétés ne peuvent pas être organisées par la simple mise en place du marché, lequel fonctionne sans doute efficacement pour les produits, mais certainement pas dans d'autres domaines, comme ceux du travail, de la terre ou de la monnaie. Le marché détruit la justice sociale, la stabilité monétaire et l'environnement.

Pourtant, la question est plutôt de savoir comment les Etats peuvent s'adapter aux nouvelles pressions du marché. L'économie japonaise a sollicité l'intervention de l'Etat, elle s'est donné des objectifs stratégiques, une technologie supérieure et un financement. L'Etat (qui a établi une véritable économie de guerre) et le secteur privé ont été forcés de définir un nouveau modèle de politique publique, et ce sont les formes institutionnelles et les pratiques qui ont fait la différence. Le marché ne peut pas remplacer le gouvernement pour les choix stratégiques, les solidarités sur un territoire. Pour être efficaces, les marchés doivent être soutenus par des institutions nationales adéquates gouvernant la monnaie (même partagée volontairement avec d'autres Nations), les biens collectifs et le travail. Pour Innis<sup>52</sup>, la vie économique a toujours une forte dimension institutionnelle. L'activité des affaires n'a que le profit maximum pour justification, alors que la société souhaite améliorer les valeurs sociales. Le développement a un but plus élevé que l'accumulation des richesses individuelles. Les institutions peuvent contrecarrer la nature fortement erratique des marchés, de nature volatile lorsqu'ils s'internationalisent, qui sont dominés par de grandes entreprises monopolistiques limitant la compétition, exerçant des stratégies de prédateurs et cherchant la protection des Etats à leur seul bénéfice. Une économie peut se protéger pour conserver son industrie, mais une politique trop protectionniste se fait au détriment du consommateur

Est-ce que l'internationalisation de la politique économique appelle à de nouvelles innovations institutionnelles et fournit aux gouvernements de nouveaux objectifs et instruments ? L'Etat-nation reste l'axe central des mouvements politiques dans le monde, même s'il semble avoir perdu sa propre destinée économique. Les principes de Keynes, de Beveridge et le fordisme ne sont plus les piliers de l'Etat moderne. L'Ecole de la Régulation<sup>53</sup>, en référence aux concepts de fordisme, a mis en évidence le problème des formes étatiques et des arrangements institutionnels. Elle démontre que l'état de bien-être national est le résultat de profonds

---

<sup>51</sup> Polanyi, K. (1957), *The Great Transformation*, Beacon Hill, Boston.

<sup>52</sup> Innis, H. (1994), *Staple markets and cultural change : essays in economic history*, Daniel Drache ED., McGill-Queen's University Press, Montreal.

<sup>53</sup> Boyer, R., Saillard, Y. (1995), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, (sous la direction de), La Découverte, Paris.

compromis, lesquels sont la résultante de luttes anciennes qui ont façonné la stratification sociale, politique et établi la spécialisation économique. Les marchés fonctionnent mieux lorsque l'Etat est un fort régulateur. Le fordisme a eu beaucoup de succès, en renforçant l'innovation, la productivité et le niveau de vie, grâce à une excellente synchronisation de la consommation et de la production de masse. Pour être efficaces, les marchés doivent être socialement construits par un ensemble de règles imposées, ce qui n'est ni naturel ni spontané. Si le marché est équilibrant, il le doit aussi à l'organisation de ses transactions, au respect des règles imposées, à la qualité définie des produits, aux condamnations pour fraudes. Sans l'Etat, l'opportunisme à court terme du secteur privé et des intérêts individuels créerait des distorsions importantes dans le processus d'ajustement de l'offre et de la demande. L'excès de marché est fondamentalement destructeur. Lorsque les marchés sont sous contrôle, les performances économiques sont supérieures en termes de croissance, d'emploi et d'innovation. Cependant, il n'existe pas une seule manière d'organiser la société capitaliste. Les révolutions, les crises sociales ont légitimé de nouvelles structures politiques. Certaines configurations institutionnelles peuvent caractériser les sociétés et institutions économiques. Il est impossible d'imaginer le marché pur comme fondement de la société. Il existe trop de facteurs institutionnels qui forment les marchés, sous le contrôle de la monnaie. Le travail n'est pas une marchandise, car la reproduction démographique n'est pas gouvernée par la recherche du profit. Le rôle de l'Etat est d'organiser le pouvoir politique et il ne peut pas être réduit à son caractère pro-marché ou anti-marché. Il faut donc construire des contrepoids<sup>54</sup>. Jusqu'à nouvel ordre, la politique sociale est exclusivement une responsabilité nationale. L'époque de l'Etat-Nation n'est pas encore révolue, car les promesses des libéraux n'ont pas été tenues. Le Welfare state est fondamental pour maintenir la solidarité sociale.

---

<sup>54</sup> Boyer, R. (1996), Op. Cit. p. 84 et s.

Tableau n° 8 - Promesses et performances du système libéral

Objet	Promesses	Résultats
Marché/Etat	<p>Le marché est toujours plus efficace. Il faut en revenir à l'Etat gendarme, garant des lois.</p> <p>Il en résulte une croissance plus forte, par la lutte contre la bureaucratie, la prévarication et par l'application stricte du fonctionnement des marchés. Il doit en résulter à la fois la disparition des effets d'éviction du budget de l'Etat, la stabilité monétaire et une meilleure justice économique fondée sur l'efficacité. Plus l'Etat est faible dans l'ordre économique, plus le marché est dominant et meilleurs sont les résultats économiques des Nations.</p>	<p>L'Etat n'est plus un réducteur d'incertitude.</p> <p>La croissance économique souffre de l'absence d'investissements publics et de la faible productivité due à la réduction des biens publics. Or, ce sont des investissements à long terme (éducation, santé publique, infrastructures) qui ne sont plus assurés et qui laissent planer une menace importante sur la croissance future.</p>
Emploi	<p>La concurrence et la dérégulation internationales conduisent à terme au plein emploi.</p>	<p>Même en tenant compte de l'éventualité d'un chômage naturel, les résultats de la libéralisation et de la globalisation sur le plein emploi sont pour le moins décevants, notamment en Europe.</p>
Formes de la compétition	<p>L'intervention de l'Etat facilite la constitution des grands groupes économiques, avec notamment le concept de « champions nationaux ». La dérégulation érode le marché oligopolistique et restaure la compétition libre.</p>	<p>La compétition internationale a conduit à des re-structurations et à de nouvelles régulations. Le marché oligopolistique s'est renforcé, même s'il n'a plus exactement les mêmes contours et les mêmes caractéristiques, notamment nationales.</p>
Monnaie	<p>Selon les règles monétaristes, il faut contrôler la base monétaire selon les règles précises et non discrétionnaires, en fonction des impératifs de la lutte contre l'inflation (laquelle est supposée toujours monétaire).</p>	<p>L'innovation monétaire et financière limite les prétentions de contrôle précis de la monnaie. Les « objectifs intermédiaires » de la masse monétaire sont difficiles à définir et à calculer, compte tenu de l'évolution rapide des caractéristiques des nouveaux actifs financiers.</p>

Social	Par la croissance économique qu'elle suppose, la libéralisation de l'économie conduit à une meilleure justice économique fondée sur l'apport de chacun.	Les marchés peuvent détruire les valeurs sociales de base. Normalement, c'est au politique de définir le mélange optimal entre l'efficacité et l'équité. La pauvreté et les inégalités sapent les piliers du capitalisme, en réduisant la loyauté, en développant l'insécurité, en menaçant la propriété. Une redistribution plus efficace crée des solidarités. Mutatis mutandis, la transition a mis en évidence la possible contradiction entre la création d'un marché et la préservation d'un minimum de solidarité et d'équité.
Régime international	Les ajustements réguliers et légers des changes conduisent à la suppression normale des déséquilibres externes. L'ouverture des frontières permet le développement de la concurrence, la baisse des prix et la généralisation du développement économique.	On assiste à des mouvements erratiques des changes, à une polarisation sans précédent et stable des déficits et des surplus et à des contraintes très fortes sur l'action nationale.

La vision de Reich d'un « *Malibu for eve* » est follement naïve. Elle néglige des nombreux coûts nécessaires au succès du capitalisme international. La globalisation ne conduit pas automatiquement à la prospérité et à la croissance. La globalisation et le marché supposent que lorsqu'un individu ne participe pas à la croissance, c'est de sa faute, de son intérêt limité comme producteur au sein de la société. Or, un système productif n'est efficace que si les structures ambiantes le lui permettent. L'existence des communautés est menacée dans leur stabilité et leur cohésion quand la compétition féroce pour la réduction des coûts est détachée d'un contexte politique et social capable d'établir des limites à la globalisation sauvage, sous fond de compétition économique virulente. Ces limites peuvent être définies sur des bases éthiques et tenir compte des objectifs de stabilité politique, de plein emploi ou de protection de l'environnement. L'économie ne se revouelle jamais pareille à celle-même, c'est pourquoi elle ne peut être une science. Les analyses économétriques et l'instabilité de leurs résultats témoignent de cette insuffisance. Il ne faut donc pas attendre de l'économie une « vérité révélée ».

## La puissance des FMN

L'analyse économique des firmes multinationales, transnationales ou globales est récente. Les économistes ont souvent préféré soit se donner l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite, soit aborder la question des oligopoles ou des monopoles sans référence à la Nation. La crise économique va plonger certains théoriciens dans de nouvelles réflexions concernant notamment les firmes transnationales, en appliquant l'analyse des systèmes<sup>55</sup>. Cependant, avec la récente « Nouvelle Economie Industrielle », un retour à l'analyse néo-classique de l'équilibre partiel est engagé<sup>56</sup>, par la conceptualisation des marchés contestables, qui offrent une présentation plus crédible des structures industrielles réelles, tout en continuant à rejeter le rôle économique de l'Etat.

Les FMN dépendent souvent d'un groupe industriel et financier, dont les membres relèvent du même pôle de décision, avec à sa tête une société holding, qui n'a pas d'activité industrielle, mais possède le portefeuille d'actions du groupe. Depuis Alfred Marshall, on sait que l'organisation industrielle produit des économies d'échelle internes et externes, mais aussi que la concurrence mène au monopole. Les marxistes présenteront la concentration comme la résultante normale de l'accumulation du capital, conduisant à la surproduction, à la crise économique, éventuellement à la dévalorisation du capital et à sa concentration entre les mains d'un nombre toujours décroissant de propriétaires-bourgeois. Les FMN sont présentées alors comme la manifestation d'un stade avancé de décomposition du système capitaliste. Ces conceptions sont toutefois contestées par la Nouvelle économie industrielle, qui rejette l'idée d'une concentration croissante des entreprises ; il existe un ordre régulateur au capitalisme qui fait en sorte que la concentration de l'entreprise devient rapidement synonyme de perte de compétitivité et d'efficacité, avec notamment l'apparition progressive de déséconomies d'échelle. Au-delà d'une certaine taille, l'entreprise doit conserver un lien avec les indicateurs économiques du marché. Si ces contre-tendances existent, elles ne sont pour autant pas suffisantes pour enrayer ce phénomène de concentration<sup>57</sup> qui débouche sur l'entreprise globalisée.

---

<sup>55</sup> Morvan, Y. (1990); Fondements d'économie industrielle, Economica, Paris.

<sup>56</sup> Jacquemin, A. (1985), Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle, Economica, Paris.

<sup>57</sup> Angelier, J.P. (1997), Economie Industrielle, ECO+, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

### a) L'importance des FMN

Les entreprises cherchent à optimiser l'organisation planétaire de leurs activités par une ébauche plus ou moins fondée de planification. Elles imposent de facto un ordre économique, en rivalisant avec les Etats, compte tenu des demandes d'implantation des régions en situation de crise économique. La moitié des exportations des produits industriels est réalisée par les FMN, indépendamment de leur participation au marché intérieur. Si l'on tient compte des participations des FMN dans les autres entreprises, c'est presque l'intégralité du commerce extérieur américain qui concerne les FMN. Selon un rapport de la CNUCED, en 1995 les 40000 FMN réaliseraient les 2/3 du commerce mondial. Leurs filiales feraient un chiffre d'affaires supérieur à l'ensemble du commerce mondial, soit 10% de la production mondiale<sup>58</sup>. Les FMN ont largement bénéficié de l'ouverture de l'espace mondial, optimisant ainsi leurs bénéfices. 40% des exportations mondiales sont contrôlées par les cent plus grandes firmes, donnant ainsi une cohérence à la sphère mondiale. Les FMN déversent des produits apatrides, standards. Il y a un nivellement des cultures par le bas, leur réduction au seul dénominateur de la consommation. La « charria » fait bon ménage avec Coca Cola.

Les grandes entreprises ont développé leurs établissements à l'étranger par un accroissement de l'IDE, notamment dans la Triade. Pour le Japon on est passé de 17 à 217 milliards de dollars d'IDE entre 1980 et 1991. En 1995, les exportations à l'étranger des constructeurs d'automobiles japonais ont été plus faibles que leur production à l'étranger. La plupart du commerce international résulte des échanges internes des FMN. C'est un bon tiers du commerce mondial qui échappe ainsi aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce. Sur les 300 000 voitures importées au Japon, le tiers était immatriculé aux Etats-Unis, mais parmi elles plus de 60% étaient issues des firmes japonaises implantées aux Etats-Unis. Les niveaux locaux, nationaux et internationaux ont une configuration enchevêtrée.

Les centres de décision ne sont d'ailleurs pas totalement apatrides. Les FMN se prévalent d'une nationalité lorsqu'elles y ont intérêt. Mais elles ne cachent plus que leurs intérêts fondamentaux sont distincts de la base nationale qui ne constitue plus qu'une référence formelle. Pour les dirigeants des FMN, toutes les régions du monde sont des sources importantes de revenus. Les FMN sont liées au système d'intérêts du capitalisme mondial. Dans les automobiles de General Motors, 30% de la production de la Pontiac Le Mans va à la Corée du Sud, 18% au Japon pour les composants de pointe, 8% à l'Allemagne, 4% à Taiwan. Il reste

---

<sup>58</sup> Engelhard, P. (1996), Op. Cit. p. 80.



4% pour les stratégies de Détroit, le lobbyisme, le contentieux. Un ordinateur personnel IBM, importation américaine en Europe, ne contient que 24% de valeur ajoutée aux USA, contre 46% au Japon et 30% à Singapour et à la Corée du Sud. Il existe de nombreuses alliances dans l'électronique, les télécommunications, l'aéronautique, le spatial ou l'armement. L'économie mondiale est donc de plus en plus fragmentée avec l'existence de régions, de grandes firmes et de zones d'intégration. La puissance de ces entreprises est incontestable. General Motors a un chiffre d'affaires supérieur au PIB de l'Indonésie et Ford dépasse celui de la Turquie. Ce sont des zones géantes de planification technocratique.

#### b) Les formes d'action des FMN

La mondialisation ne résulte pas d'un projet concerté, mais d'un processus croissant d'interactions d'activités qui assurent aux FMN une situation de quasi monopole, qui se manifeste par les fusions ou participations, par le contrôle des processus de production, de recherche et de commercialisation, par une réduction des coûts transactionnels. Les imperfections du marché sont les causes essentielles de la mondialisation. Autrement dit, la globalisation est l'expression même du refus du marché parfait et de la recherche du pouvoir économique déséquilibrant. L'accroissement des incertitudes qui naît des processus de fusion/concentration, des stratégies élargies à l'ensemble de l'économie mondiale et des difficultés à intégrer l'ensemble des déterminants du profit économique rend la planification peu opératoire. Les firmes sont alors contraintes d'absorber leurs zones d'incertitude, par le recours au moins partiel aux marchés financiers, lesquels rendent les préparations aux décisions de moins en moins efficaces. Cependant, il est de plus en plus difficile de contrôler les marchés internationaux sans accords entre les grandes firmes. L'essor des « firmes réseaux » plus fluides et flexibles, mais fortement rattachées au centre par les moyens nouveaux de communication, est le témoignage des nouvelles stratégies fondées sur les nouvelles contraintes. Les FMN sont de nouveaux empires d'un monde déterritorialisé, fondé sur l'idéologie de la régulation par le marché. Le marché détruit la société<sup>59</sup>. Les FMN doivent être à la fois :

- grandes pour bénéficier des économies d'échelles, diversifier leur coûteuse et décisive R&D, éviter une trop grande dépendance sur les marchés des fournisseurs et des clients et
- petites pour accroître leur flexibilité et développer l'innovation.

La solution de ce paradoxe n'est pas dans l'abandon d'une stratégie globale, celle-ci étant recommandée même pour les PME; elle repose sur

---

<sup>59</sup> Polanyi, K. (1957), *The Great Transformation*, Beacon Hill, Boston.

une organisation fédérale, avec des pouvoirs déconcentrés et une grande interdépendance entre les différentes unités de la FMN. Aujourd'hui, il est impossible d'avoir une stratégie « régionale », car il n'existe plus d'espace qui reste isolé de la compétition internationale. L'investissement direct à l'étranger n'est pas toujours le choix préféré pour une stratégie globale. Il apparaît même dans certains cas comme une politique purement défensive, notamment lorsqu'il est fondé sur la réduction des coûts en vue d'améliorer la compétitivité de l'entreprise. La sous-traitance constitue aussi un moyen de compétition efficace, avec une meilleure flexibilité, des changements technologiques rapides, des cycles de vie plus courts. Par contre, les stratégies de différenciation (qui restent toujours valables à condition de rester concurrentiel au niveau des prix) ou de concentration sur une palette d'activités précises, souvent plus innovatives, sont moins sensibles aux stratégies globales. La différenciation est devenue un instrument essentiel de la compétitivité lorsque les revenus réels dépassent certains seuils minimaux pour un nombre croissant de consommateurs potentiels aisés. Les possibilités techniques de la standardisation des produits et des processus, ainsi que l'essor du nombre et de la taille des FMN, constituent des moyens efficaces de rapprochement entre l'offre et le consommateur, ce qui implique parfois des délocalisations fondées sur les coûts. La globalisation suppose plus d'innovation, plus d'organisation, plus de planification, ce qui n'est pas toujours suffisamment souligné. On remplace la planification des décisions publiques par un nombre élevé de planifications méso-économiques sectorielles des grands oligopoles, qui elles-mêmes sont, au moins partiellement, tributaires des marchés financiers.

Pour les économistes libéraux, ce ne sont pas les marchés qui conduisent à l'internationalisation, mais les coûts croissants des technologies, de l'investissement et des infrastructures sociales. A moins que le coût du capital ne s'applique à des marchés suffisamment larges, les coûts unitaires ne peuvent pas descendre suffisamment et assez vite pour fournir des retours sur investissement acceptables. De ce fait, les alliances stratégiques et les « joint ventures » se sont développés en importance et en nombre. Les acquisitions à l'étranger sont parfois un moyen moins coûteux pour entrer sur des marchés étrangers. Elles tendent ainsi à réduire l'incertitude et les risques, à accroître le potentiel de R&D, à partager des coûts, à diversifier les activités et à entrer dans de nouveaux marchés<sup>60</sup>. La diversification accroît simultanément le retour sur investissement et elle réduit les risques. Les FMN, lorsqu'elles s'installent dans un pays, attaquent de nouveaux marchés, réduisant ainsi le potentiel

---

<sup>60</sup> Lamande, V. (1997), Les effets des investissements étrangers en Hongrie: un premier bilan à la lumière des stratégies des firmes allemandes, Cahiers de l'Espace Europe, en l'honneur du Professeur R. Eisner., n° 9, Avril, Grenoble.

d'attaque des concurrents locaux sur leurs propres marchés. Elles exercent alors des influences différenciées. Certaines servent de base à la création de sociétés nationales qui peuvent alors bénéficier d'une culture et d'un apprentissage communs, de capacités d'infrastructure et de fourniture qui améliorent la compétitivité de l'ensemble de la région. La question de la propriété n'a plus d'importance quand un pays devient une base pour des opérations pleinement intégrées, avec une autonomie de décision suffisante pour de nombreuses lignes de produits au niveau régional ou pour le marché global sur une plus étroite palette de produits. Pour Porter<sup>61</sup>, si un pays n'attire pas un complexe productif pleinement intégré, il ne reçoit que peu d'avantages de l'IDE. Si la FMN s'installe seulement pour acquérir un accès au marché ou pour réduire les coûts, le pays hôte est vulnérable aux décisions de l'entreprise. L'irréversibilité est alors moins prononcée.

L'émergence d'un processus concurrentiel conduit l'entreprise à choisir entre trois décisions principales<sup>62</sup> :

- L'entreprise décide d'investir sur une installation industrielle correspondant à ses ambitions en termes de part de marchés, mais cette nouvelle production sera sous-optimale, compte tenu des coûts importants dans la phase de rendements croissants et des barrières à l'entrée.

- Elle retarde la décision d'investissement en attendant que la demande soit suffisante. Dans ces conditions, les coûts unitaires seront de plus en plus élevés et la firme risque de perdre son efficacité.

- Elle peut enfin mettre en place l'installation optimale, mais elle doit pour ce faire entrer dans un champ de compétition exacerbé. Elle conduit souvent à une augmentation de la production, à une intensification des échanges et à l'essor de l'innovation.

Les variables qui influencent la globalisation sont souvent en dehors du contrôle de l'Etat. Celui-ci n'a que le choix d'accepter la globalisation, en essayant d'utiliser les opportunités qu'elle pourrait offrir, ou à chercher à limiter ses effets. Les stratégies nationales indépendantes ne paraissent plus appropriées au développement des avantages comparatifs et la participation dans les industries globales devient un ingrédient nécessaire pour le développement d'une économie compétitive<sup>63</sup>. Il y a un mouvement plutôt favorable à l'implantation de nouvelles entreprises dans l'opinion publique, surtout si elle est susceptible d'apporter des emplois, même à court terme. Ce qui pose, par la suite, des problèmes douloureux lors des procédures inévitables de délocalisation, dans ce contexte de réversibilité des choix des FMN.

---

<sup>61</sup> Porter, M. (1990) *The competitive advantage of Nations*, The Free Press, New York.

<sup>62</sup> Scitovsky, T. (1958), *The economic theory and Western European Integration*, Georges Allen and Unwin, Boston.

<sup>63</sup> UNCTC (1992)

### c) Puissance des FMN sur les marchés financiers

Les marchés financiers gèrent l'alternative entre une utilité immédiate et une utilité différée. L'internationalisation des marchés financiers constitue un contre-pouvoir national. Les arbitrages des salles de marchés visent à optimiser les rendements à une échelle mondiale, en évitant les immobilisations à long terme. Les banques centrales qui pouvaient contrôler et piloter les marchés financiers sont obligées de composer avec les décisions privées, fondées sur des anticipations des décisions publiques.

- Les chocs financiers sont de plus en plus redoutables, alors même que la théorie économique fait l'hypothèse de son impossibilité compte tenu de la rationalité des agents et de l'application des changes flexibles. Les gouvernements ont de moins en moins d'instruments pour contrôler les flux monétaires et financiers internationaux. Dans un jour normal, plus de 1200 milliards de dollars s'échangent sur les marchés internationaux, alors que les exportations mondiales n'excèdent pas 10 milliards de dollars par jour. L'intervention de l'Etat est remplacée par l'aléatoire. La crise du Mexique aurait pu aussi bien apparaître aux Philippines, en Indonésie ou au Brésil. Mais un enchaînement de circonstances a créé des conditions de crise au Mexique, lequel a dû suivre les règles et politiques dictées par le FMI et la Banque Mondiale, conduisant immédiatement à la récession économique. La crise mexicaine, qui montre de manière éclatante la rapidité avec laquelle les marchés peuvent réagir à une information, est due à un financement ambitieux de programmes d'investissement qui excédait largement l'épargne nationale. Après la crise, l'inflation a été de 60%, 13 ans de croissance du niveau de vie ont été sacrifiés pour introduire des réformes du marché, plus de 4 millions de personnes ont dû réduire leurs horaires de 15 heures par semaine et 500 000 chômeurs supplémentaires ont en outre été exclus du marché de l'emploi. Les pertes de pouvoir d'achat ont été de 33%, voire de 50% pour les classes moyennes. La crise a été terrible. Les accords passés pour éviter l'effondrement du système ont été très durs pour le Mexique. Ainsi, les Etats-Unis contrôlent dorénavant les revenus du pétrole mexicain sur un compte du Federal Reserve Board (FED) et, en échange, ils garantissent les avoirs des non-ressortissants mexicains. Or, les indicateurs économiques du Mexique n'étaient pas aussi gravement détériorés que ceux de nombre d'autres pays. Le secteur public mexicain n'étant pas un emprunteur net, les principaux défauts économiques se situaient principalement dans le secteur privé. La crise a été le prix à payer pour restaurer la confiance des investisseurs internationaux. Le franc fut aussi attaqué, malgré des indicateurs fondamentaux corrects. Les

Etats-Unis, aidés par le FMI, cherchent parfois à jouer le rôle du régulateur global, mais ils n'ont pas d'autorité régulatrice institutionnalisée, compte tenu de leur politique de concernement minimal des effets du dollar sur les autres pays en situation normale (politique du *benign neglect*). Les crises financières constituent une menace constante, qu'aucun pays ne peut endiguer. Seuls les américains peuvent ne pas en supporter les effets, puisqu'ils peuvent toujours payer avec leur propre monnaie.

- Le désordre monétaire international est préoccupant. Actuellement, si 1% du total des actifs financiers se comportait de manière agressive, il en résulterait une crise financière considérable. Il y a cette asymétrie du rôle national et international du dollar, un rapport de force trop favorable aux financiers, un endettement qui permet la spéculation et une instabilité générale des économies. La valeur d'une monnaie réside dans la valeur des biens que l'économie qui l'émet est capable de produire. C'est pourquoi le dollar n'est pas une base suffisante.

L'accès à la finance internationale suppose toujours un risque, mais au fond la croissance nationale est toujours profondément dépendante des conditions de réalisation de l'épargne domestique. La financiarisation globale a transformé les conditions des politiques économiques nationales, en provoquant progressivement l'abandon du keynésianisme, la domination de l'objectif de stabilité monétaire et le développement de la compétitivité internationale. Les marchés financiers, par la maîtrise des taux d'intérêt et des anticipations, exercent une véritable dictature sur les économies nationales aux Etats trop fortement endettés. L'augmentation des taux d'intérêt empêche l'investissement et la croissance économique. En l'absence de régulation financière, les conflits d'intérêt et la spéculation peuvent conduire à une crise majeure de l'économie, du fait même du non contrôle de la panique. La mondialisation sert d'épouvantail et le lobbying des groupes d'intérêts se substitue au débat.

#### d) Le chantage à la délocalisation

Une économie globale se définit comme une économie dans laquelle les facteurs de production (ressources naturelles, capital, technologie, travail) aussi bien que les biens et services sont disponibles dans l'ensemble du monde. A l'inverse de la demande de travail, l'offre de travail va là où les salaires sont les plus élevés. Les salaires ont alors tendance à augmenter dans les pays à faibles salaires et réciproquement. Si l'égalisation des prix des facteurs n'intervient pas, c'est qu'il existe un mystère économique. Les salaires réels diminuent surtout lorsque les importations augmentent. Les stratégies de la « lean production », le contrôle de qualité statistique, les technologies informatiques, le travail en équipe, les décisions décentralisées et la pression sur les barrières

fonctionnelles internes suscitent l'appel à un travail de plus en plus qualifié. Si les pays ne font pas d'investissements pertinents dans la qualification, le R&D, les infrastructures et les équipements, il en résultera une réduction progressive des salaires et des forces de travail utilisables. Dans ces conditions, les Etats sont mis en concurrence et leur degré de liberté s'avère finalement peu élevé.

Les nouvelles technologies modifient l'économie mondiale. Pour la première fois dans l'histoire de l'humanité n'importe quel produit peut être fabriqué et vendu n'importe où. On fabrique là où les coûts sont les moins élevés et on vend là où les produits sont les plus chers. Aucun attachement sentimental à une région n'intervient. Les coûts de transport et de communication ont considérablement baissé, ainsi que son temps de réalisation. Les capitalistes sont les généraux aux commandes de l'économie de marché. Ils louent les troupes (travail), promeuvent les officiers (managers), décident de l'endroit de la bataille (production) et de l'endroit de l'action (les marchés), choisissent les armes (technologies) et définissent les résultats (profits ou pertes). Les travailleurs n'ont aucun rôle décisionnel. Les propriétaires contrôlent l'ingrédient clé du nouveau système, à savoir le capital.

Les firmes multinationales ont favorisé la montée en puissance des NPI. Pourtant on les accuse de piller les ressources du pays d'accueil en se préoccupant de leur seul profit, de déséquilibrer les balances des paiements par leurs mouvements de capitaux (rapatriements de bénéfices, notamment), d'exploiter la main d'oeuvre locale, de procéder à un transfert insuffisant de technologies, et d'exercer un pouvoir politique important et dangereux pour la démocratie d'un pays. On a assisté à des nationalisations en chaîne après les indépendances, mais la tendance s'est inversée depuis 1980. L'apparition de « firmes globales » s'explique par l'internationalisation du monde (recherche d'économies d'échelle et de taille critique, exploitation des avantages comparatifs de chaque zone économique et commerciale, nécessaire présence sur tous les grands marchés, développement du coût de la recherche). Les FMN sont d'abord implantées dans les pays développés, huit pays concentrant 90% de l'investissement mondial. La plupart des délocalisations se font d'ailleurs à l'intérieur de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique). L'attrait des pays riches joue aussi sur les FMN du Sud, mais la part des pays en développement ne cesse de croître (40% des IDE pour l'Asie en 1993 contre 7% en 1980). La stratégie des FMN évolue, de la délocalisation « pays-atelier » à la délocalisation « cheval de Troie ». Il y a plusieurs phases, d'abord la quête des matières premières, puis l'accès à des marchés internes réservés aux entreprises nationales, ensuite la recherche de plates-formes d'exportation, enfin la délocalisation « cheval de Troie », dont le but n'est pas l'exportation vers l'Occident,

mais la vente sur place des biens de consommation occidentaux. Les FMN sont très intéressées aussi par les zones franches, car la main d'œuvre y est très bon marché, avec une forte productivité et de faibles exigences sociales. Si les délocalisations ont d'abord joué en faveur du Sud, elles bénéficient maintenant aux pays du Nord. Les FMN des pays du Sud restent dans leur zone que lorsqu'elles ne peuvent conquérir les marchés du Nord. Plus un pays est faiblement développé, plus sa productivité moyenne de travail est faible, et plus son taux de change d'équilibre est inférieur à celui de la parité de son pouvoir d'achat (Bela Belassa). La délocalisation qui semble favorable au Sud sera positif à moyen terme pour le Nord. Elle relance la compétition et provoque l'innovation. La révolution de la distribution a contribué à accélérer l'internationalisation des échanges

La main d'oeuvre a une mobilité limitée, celle-ci concernant principalement les travailleurs les moins qualifiés et les gestionnaires, scientifiques, universitaires ou ingénieurs de haut vol. En analysant les contenus d'emplois, une augmentation équilibrée du commerce entre la France et la Chine conduirait à une destruction du travail et des emplois en France, sauf pour les cadres et techniciens. Dans les pays en développement, il y a trois types de personnes actives: les compétitifs, les exposés et les protégés. En situation de concurrence internationale, les emplois exposés disparaissent, alors que le secteur compétitif se développe et n'engendre aucun chômage. Par contre, pour les emplois protégés, une baisse des rémunérations devrait être accompagnée d'une aide publique. On aurait alors le choix entre le chômage ou les écarts de revenus grandissants, et on assisterait à la montée en puissance économique des pays à bas salaires et à capacité technologique (PBSCT), comme la Chine, l'Inde ou le Brésil. Cependant, ces pays ne sont pas aussi compétitifs que la comparaison des coûts de la main d'oeuvre ne semble d'indiquer. Lorsque la Chine se développera, les salaires augmenteront. La Chine ne sera plus un problème compétitif, mais un marché. Si la Chine n'éclate pas, elle pourra soutenir pendant 30 ans des taux de croissance de l'ordre de 8%. Cependant, il faut et faudra protéger aussi l'environnement et les droits de l'homme, les grands oubliés de la croissance économique moderne.

Les nouveaux pays industriels (NPI) portent sans doute une petite part de responsabilité dans le chômage des pays développés, mais ce n'est pas le problème essentiel. Pour les activités à emplois non qualifiés, leur rôle est incontestable ; ce sont d'ailleurs les pays qui ont le plus de relations commerciales avec le tiers monde qui ont perdu le plus d'emplois. Les emplois détruits sont peu qualifiés, les emplois produits sont très qualifiés. Cependant, les pays asiatiques font des produits de plus

en plus perfectionnés, ce qui constitue une menace croissante pour la compétitivité des pays développés à économie de marché.

- On pose généralement la question de la clause sociale ou du dumping social. Exiger des NPI les mêmes niveaux de protection sociale n'est pas très « *fair play* », si l'on veut bien prendre en compte les différences entre les pays du Nord eux-mêmes.

- La globalisation de la technologie suscite des emplois de plus en plus qualifiés et elle supprime un plus grand nombre d'emplois non qualifiés. Elle exerce une forte pression sur les rémunérations et l'emploi. Les licenciements ne sont plus un pis-aller, ils sont un objectif comme un autre. Les FMN appliquent la politique de la délocalisation réelle ou simplement de sa menace.

- Il y a un épuisement des réservoirs de productivité des pays du Nord. Pour assurer la rentabilité du capital, on doit réduire le coût du travail. Le Sud n'a eu qu'un faible impact sur les restructurations industrielles. On risque d'avoir de plus gros problèmes encore dans 10 ans, lorsque les NPI produiront tous les types de produits, seront plus productifs et menaceront alors les emplois qualifiés du Nord. Mais même dans ce cas, il faudra les acheteurs du Nord, et si ces derniers sont au chômage, il y aura une récession généralisée.

- La variété et la diversité dans la structure de production doivent être préservées dans chaque pays. C'est une logique plus satisfaisante que celle de la concurrence tous azimuts, d'autant que la part du PNB qui échappe partiellement à la concurrence mondiale est encore importante (représentant quasiment les trois-quarts de la production mondiale). Philippe Engelhard<sup>64</sup> propose la stratégie suivante :

- Exiger des firmes qui délocalisent de payer à une agence internationale une fraction du différentiel des salaires et charges sociales dont elle bénéficie. Ces recettes seraient affectées à un fonds de sécurité sociale qui servirait aux pays pauvres et à l'amortissement du coût du chômage pour les pays du Nord. On essaierait ainsi de compenser les externalités négatives de la délocalisation, il en résulterait à terme une forme de peréquation des revenus.

- faire une négociation continue, sans Rounds du type de ceux qui étaient organisés par le GATT, avec des normes et des règles bien définies.

Ces propositions sont intéressantes, mais évidemment elles se heurtent aux principes libéraux défendus par les grandes firmes. En outre, il ne sera pas très facile de lever une armée de percepteurs vérifiant les comptes des FMN.

---

<sup>64</sup> Englehard (1996), Op. Cit.



### e) Une « globalisation » somme toute assez faible

L'investissement en informatique représente aujourd'hui le tiers de l'investissement total des entreprises, sans créer de meilleurs résultats. Il y a eu des changements d'organisation avec le réengineering (élimination des échelons hiérarchiques intermédiaires, enrichissement des tâches et recours accru à la main d'oeuvre qualifiée) et le « *lean production* », la production allégée ou maigre, avec une réduction des effectifs (downsizing), le recours à la sous-traitance (outsourcing) et la gestion des stocks à flux tenus (zero buffer stock). Cependant, la mondialisation n'a pas pour autant été proportionnellement accrue, malgré la puissance de ces instruments.

Les grandes firmes multinationales ont connu de grandes difficultés. Par exemple, IBM avait secrété des formes de monolithisme, de bureaucratie et d'autosatisfaction, qui l'ont conduit à la crise dans les années 1980. Elle a alors abandonné ses principes, elle a revu sa stratégie spatiale en optant pour une stratégie globale, avec un recentrage de ses activités sur ses métiers de base et les alliances avec Apple et Motorola. Microsoft s'est développé de manière exceptionnelle, mais elle fait l'objet d'une enquête de la loi anti-trust. Nike développe, quant à lui, un capitalisme original, plus marchand que fabricant, plus nébuleuse d'unités que groupe intégré. C'est l'ébauche de l'entreprise virtuelle. L'organisation de l'entreprise devra être renouvelée ; après avoir mis l'accent sur la production, puis le marketing, puis le financement, voilà le retour de la production. Nike ne fabrique rien de lui-même. Le Made in France ne suffit plus, il faut le Made in Dior, la qualité devant être partout la même. Les activités de service augmentent, les activités industrielles diminuent, même si elles restent la base forte de l'économie. Les entreprises américaines s'allient selon 4 formes, à savoir :

- les alliances à but technique ou scientifique,
- les alliances à but commercial;
- les « joint-ventures » contractuelles (avec limitation de durée et d'objectifs) et à capitaux,
- les « corporate venturing » et la prise de contrôle.

Ces accords sont conçus pour faire face à une menace extérieure, pour conserver le leadership ou pour établir un quasi monopole. Ils se développent dans le domaine de la R&D; on produit des technologies communes, même si l'on reste parfois concurrents. Le capitalisme américain préfère s'allier à l'adversaire menaçant et en faire un partenaire. Inversement, General Motors a pris une prise de contrôle sur Isuzu, de façon à pénétrer le marché japonais.

S'agit-il encore d'entreprises américaines? Au milieu du XXème siècle, les entreprises américaines se caractérisaient par un vaste marché

intérieur, une domination technologique, une qualification supérieure des ouvriers américains et l'efficacité incomparable de ses managers. Actuellement, ce n'est plus le cas. Les entreprises cherchent à accroître leur taille, à développer les fusions, en accroissant la gamme des accords stratégiques (corporate venturing international). Même si ce « venture-capitalism » (capital-risque) est aussi du vulture-capitalism (capitalisme vautour), la compétitivité des entreprises américaine est encore très forte. Sur les 110 technologies les plus sensibles pour le développement futur, les Etats-Unis en dominent 43 contre 33 pour le Japon. Pour les produits de consommation, les Etats-Unis restent la première puissance du monde.

La mondialisation crée un court-circuit fondamental entre les institutions politiques nationales et le contrôle de l'économie. La mondialisation suppose que les forces géoéconomiques internationales dictent les politiques économiques nationales. Les gouvernements perdent leurs leviers de contrôle. L'effort des Etats-Unis pour contrôler le dollar a conduit au marché de l'euro-dollar. Chaque effort de régulation nationale provoque une réaction puissante des groupes transnationaux. Le gouvernement japonais a essayé de prévenir le commerce de dérivés financiers complexes qui faisaient évoluer l'indice Nikkei à Tokyo. Le commerce s'est exporté à Singapour. L'ère de la régulation nationale est dépassée. Les activités vont là où il n'y a pas de régulation. Le faible contrôle des mouvements financiers peut être dangereux. Les lois nationales sont alors mises en concurrence (droit fiscal, droit du travail, droit commercial, droit bancaire, notamment). Avec la mondialisation, les pressions sont toujours vers le bas, jamais vers le haut. Avec les satellites et l'électronique, le monde a sans doute passé le point de non retour pour le maintien de l'exception culturelle. La vente de la propriété industrielle est maintenant de toute première importance, même si elle est souvent injuste en défavorisant les plus pauvres. Cependant, une économie mondiale encourage les stratégies individualistes de « free riding ». Pourquoi donc un pays financerait-il la R&D si toutes les firmes peuvent les utiliser partout librement dans le monde ? Les firmes multinationales pourraient se substituer progressivement au financement public.

Est-ce que le libre marché globalisé est le meilleur moyen pour promouvoir et la coopération internationale et de fortes performances économiques ? La croissance de la globalisation du système commercial redéfinit les normes d'Etat et les pratiques et elle représente une menace pour une voie nationale de l'économie. Les firmes sont de moins en moins dépendantes des Etats, pour leurs achats, leurs localisations, leurs financements, leurs ventes. Si le pays dispose d'un noyau de champions nationaux, il lui est plus facile de s'engager dans la compétition internationale. Il en résulte une frénétique restructuration industrielle, dont le coût social est énorme. La plupart des entreprises ne planifient

même pas (seulement 1% des firmes le font selon le Gallup Organization et 82%, tout en remarquant l'intérêt de la globalisation, souhaitent le status quo). La plupart des firmes ne comprennent pas les fonctions de l'économie mondiale, et donc ne les utilisent pas. Elles vivent dans l'univers restreint de leurs marchés régionaux, nationaux ou locaux.

Le commerce mondial est divisé globalement en quatre types de transactions aux montants quasiment égaux :

- le commerce intra-firme (sans coûts de transaction),
- le commerce bilatéral,
- les activités de troc et
- les échanges répondant strictement aux principes édictés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La compétitivité a deux facettes, l'une fondée sur les prix, l'autre sur le hors-prix. Lorsque l'on parle de coût des facteurs, on est focalisé sur le coût du travail. Or celui-ci ne correspond généralement qu'au tiers de la valeur des produits dans les pays industrialisés. Le travail ne doit pas non plus être isolé de la productivité, laquelle a été multipliée par 2 en 20 ans en France contre 20% seulement pour le capital. La compétitivité hors-prix porte sur la demande (sa solvabilité, sa croissance, etc.), l'offre (qualité et quantité), l'existence de réseaux de communication, de commercialisation, de financement, d'appel aux capitaux étrangers.

La notion originelle de globalisation renvoie à une logique managériale de l'organisation des entreprises sur un marché aux dimensions du monde. Les entreprises sont organisées en réseaux et leur mot d'ordre stratégique est l'intégration à la fois des espaces, de la conception, de la production et de la commercialisation des sphères d'activité.

- L'entreprise globale est encore plus un projet qu'une réalité. L'exportation continue à être le premier facteur de l'internationalisation. Aux USA, seule Ford emploie plus de 50% de ses employés à l'étranger. Au Japon, seule Sony atteint 55% d'employés à l'étranger. Par contre, dans les industries des petits pays, il en va différemment, comme Nestlé (Suisse) à 96%, ou Electrolux (Suède) à 82%.

- L'idée de technoglobalisme (fusion d'innovations et de technologies de nombreux territoires) est démentie par les faits. Les Etats protègent différemment leurs droits de propriété intellectuelle et les grandes firmes considèrent que l'innovation est un facteur essentiel de compétitivité qui ne doit pas être disséminé dans des Etats hors de leur contrôle direct ou indirect.

- Les modes de vie résistent encore et la Mondéo, projet de voiture mondialisée, n'a pas eu le succès escompté. Il n'y a pas nécessairement convergence des dépenses de consommation.

- Une fraction réduite de la population, dans un petit nombre de pays, se partage l'essentiel du revenu mondial et adhère au mode de vie occidental. Les multinationales doivent donc gérer des demandes différentes selon les pays, en fonction de leur culture, de leur degré d'intégration d'innovations, du niveau des salaires, des conditions financières, de la fiscalité ou des subventions publiques. Les entreprises mènent à nouveau le jeu, avec un durcissement de la concurrence internationale. On a alors cherché à flexibiliser les relations salariales et à réduire les avantages acquis. La concurrence s'est mondialisée et elle a échappé aux arrangements oligopolistiques nationaux. Il y a eu décloisonnement des marchés, développement de l'investissement direct, utilisation de la délocalisation comme argument de négociation. Mais l'ensemble de ces actions a concerné moins de 10% de la production mondiale.

- Les entreprises sont rarement globales. Les pratiques comptables, juridiques ou managériales sont très spécifiques à chaque pays, et les multinationales préfèrent souvent dépendre des réglementations de leurs pays d'origine, en l'absence de règles s'imposant au niveau mondial.

La compétition internationale érode les aspirations de bien-être des populations. Avec l'affaiblissement des syndicats, les Etats ne peuvent pas aisément protéger leurs droits sociaux. Certains pays gérés par le marché ont des résultats économiques médiocres, avec un développement des inégalités sociales. Pour les pays socio-démocrates, il y a eu de sévères ajustements et des problèmes graves d'emplois, mais aussi un refus de sacrifier les « entitlements ». Il y a encore plus de diversité que de similarité dans les stratégies des Etats. L'internationalisation n'abolit pas les déterminants internes. Il pourrait y avoir, sur le modèle de l'OMC, un droit privé international.

## Bibliographie

Angelier, J-P. (1997), *Economie industrielle*, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

Bairoch, P. (1996), *Globalization myths and realities*, in *States Against Markets*, Routledge, New York.

Baumol, J., Panzar, J.C., Willig, R.D. (1988), *Contestable markets and the theory of industry structure*, Harcourt Brace Jovanovitch, New York, 1<sup>e</sup> Edition 1982.

Bourguinat, H. (1995), *La Tyrannie des marchés*, Economica, Paris.

Boyer, R. (1995), *Mondialisation au-delà des mythes*. La Découverte, Paris.

Boyer, R., Saillard, Y. (1995), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*. La Découverte, Paris.

Boyer, R., Drache, D. (1996), *States Against Markets. The limits of organization*, Routledge, New York.

Braudel, F. (1979), *Civilisation nationale, économie et capitalisme*, Armand Colin, Paris.

- Chancel, C., Drancourt, M., Louât, A., Pielberg, C. (1996), L'entreprise dans la nouvelle économie mondiale, PUF, Presses Universitaires de France.
- Chatelus, M., Fontanel, J. (1993) Les dix questions économiques d'aujourd'hui et de demain, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Coase, R. (1937), The nature of the firm, *Economica*, n°4.
- Colard, D., Fontanel, J. Guilhaudis, J-F. (1981), *Le désarmement pour le développement : dossier d'un pari difficile*, Fondation pour les études de défense nationale.
- Cotis, J.P., Quinet, A. (1977), Les ressorts de la puissance économique américaine, *Revue Française de Géographie*, n°2.
- DiRuzza, R., Fontanel, J. (1995), *Dix débats de l'économie politique*, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble
- Englehard, P. (1996), *L'homme mondial. Les Sociétés humaines peuvent-elles survivre ?* Arléa, Paris.
- Epstein, G. (1996), International capital mobility, in *States Against Markets. The limits of organization*, Routledge, New York
- Fontanel, J. (1979) *Ecologie, économie et plurigestion*, Entente, Paris
- Fontanel, J., Smith, R., 1991. A European defence union? *Economic Policy*, 6(13)
- Fontanel, J. (1993), *Economistes de la paix*, PUG, Presses Universitaires de Grenoble
- Fontanel, J., Bensahel, L. (1993), *La guerre économique*, Arès, Défense et Sécurité, 13(2).
- Fontanel, J. (1995), *Economics of Disarmament*, in Handbook of Defence Economics, North Holland, Amsterdam.
- Fontanel, J. (1995), *Organisations économiques internationales*, Masson, Paris.
- Fontanel, J. (1996), L'entreprise dans la nouvelle économie mondiale. L'analyse de Chancel et al. *Analyse et politique économiques* Université Pierre Mendès France, Grenoble. Autres
- Fontanel, J. (1996), Comprendre la mondialisation e l'entreprise, selon Joffre, *Analyses et Politiques économiques*, Université Pierre Mendès France Grenoble.
- Fontanel, J., Gaidar, E. (1998), *L'avenir de l'économie russe en question*, PUG, Presses Universitaires de Grenoble.
- Fontanel, J. (1999), *La globalisation, un monde prospère de paix ou un monde de dominations et d'exclusions ?* Université des Sciences Sociales de Grenoble, 1999
- Fukuyama, F. (1989), The end of History, *The Public Interest*, Washington.
- Friedman, H. (1991), New wines, new bottles : the regulation of capital on a World Scale, *Studies in Political Economy*, Autumn.
- Glyn, A. (1986), Capital Flight and exchange control, *New Left Review*, 155.
- Heilleiner, E. (1996), Post-globalization, in *States Against Markets. The limits of organization*, Routledge, New York.
- Innis, H. (1994), *Staple markets and cultural change*, Mac Gill University Press, Montreal.
- Jacquemin, A. (1985), *Sélection et pouvoir de la nouvelle économie industrielle*, Economica, Paris.
- Joffre, P. (1994), Comprendre la mondialisation de l'entreprise, *Economica*, Paris.

- Johnson, H.G. (1965), An economic theory of protectionism tariffs bargaining and the formation of Customs Unions, *Journal of Political Economy*.
- Krugman, P. (1994), Competitiveness, a dangerous obsession, *Foreign Affairs* 73(2).
- Krugman, P. (1996), *Le libre-échange, une solution de second rang*, Problèmes économiques, September.
- Kutner, R. (1997), The limits of markets. *The American Prospect*, March-April
- Morvan, Y. (1990), *Fondements d'économie industrielle*, Economica, Paris.
- Meade, J.E. (1955), The theory of custom's union, North Holland, Amsterdam.
- Ohmae, K. (1993), The rise of the region state, *Foreign Affairs* 71(2).
- Ohmae, K. (1995), *The end of the Nation-State*, The Free Press, New York.
- Polanyi, K. (1957), *The Great Transformation*, Beacon Hill, Boston.
- Porter, M. (1990), *The competitive advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter, M. (1990), *The competitiveness of Nations*, McMillan, New York.
- Reich, R. (1992), *The Work of Nations*, Vintage Books, New York.
- Sachs, J.D. (1995), Consolidating capitalism, *Foreign Policy*, Spring.
- Scitovsky, T. (1958), *The economic theory and Western European Integration*, George Allen and Urwin, Boston.
- Strange, S.(1986) *Casino Capitalism*, Blackwell, Oxford.
- Stigler, G. (1968), *The organization of industry*, Irwin, Harwood.
- Viner, J. (1950), *The customs Union Issues*, Carnegie Endowment for International Price, New York.