

La globalisation



Les années 80 ont été marquées par une multiplication des accords, alliances et fusions-acquisitions internationales. Les flux d'investissements directs à l'étranger ont ainsi représenté 1,1 % du PIB mondial en 1990, contre seulement 0,4 % en 1980. De nombreux auteurs y ont vu le signe de l'entrée dans une nouvelle ère économique, celle de la « globalisation », caractérisée par trois éléments : un marché unifié, « l'économie mondiale se transformant en une zone unique de production et d'échanges » (Thierry de Montbrial); des firmes mondialisées, « gérant sur une base planétaire la conception, la production et la distribution de leurs produits et services » (Ricardo Petrella); enfin un cadre réglementaire et institutionnel encore bien inadapté, puisque, selon Jacques Lesourne, « il manque un mécanisme de régulation permettant de maîtriser, à l'échelle de la planète, l'interdépendance économique et politique ».

Au-delà des modes, la notion de globalisation doit cependant être considérée avec prudence, pour trois raisons : d'abord, parce que le mouvement d'intégration économique mondiale, amorcé dès le seizième siècle, a connu depuis lors des avancées et des retours en arrière, dont l'expansion des investissements directs à l'étranger au cours des années 80, d'ailleurs récemment ralentie, ne constitue que le dernier épisode. Ensuite parce que la présence des entreprises étrangères dans les économies nationales, même si elle s'est significativement accrue, reste limitée, et que, symétriquement, la plupart des firmes, y compris les plus grandes, gardent aujourd'hui un caractère ethnocentrique très marqué. Enfin, parce que l'on assiste davantage à la formation, encore bien fragile et incertaine, d'entités et de marchés régionaux – Marché unique européen, accord de libre-échange nord-américain, réseaux d'influence japonais et chinois en Asie – qu'à une véritable unification du marché mondial. Malgré ces limites, le mouvement d'intégration économique mondiale est porteur de trois grandes incertitudes : l'absence de mécanismes de régulation internationaux efficaces ne risque-t-elle pas de faire dégénérer l'interdépendance planétaire en désordre ? Des délocalisations massives d'activités vers des pays en développement bien dotés en matières premières ou en main-d'œuvre de faible coût ne sont-elles pas à redouter ? Enfin, la formation du Marché unique ne risque-t-elle pas d'accentuer, en Europe même, la marginalisation des régions ou des catégories sociales les moins bien préparées à affronter la concurrence internationale ?

■ Amorcé au seizième siècle avec le développement des compagnies de commerce lointain, approfondi au dix-neuvième avec le Pacte colonial et le développement des investissements européens dans le monde, le mouvement d'intégration économique mondiale s'est accéléré après 1945. L'affaiblissement progressif des obstacles aux échanges (négociations du GATT, progrès des transports) a en effet permis une expansion considérable du commerce international, dont la part dans le PIB mondial n'a pratiquement jamais cessé de progresser depuis 1945, pour dépasser 15 % en 1990. Les échanges internationaux se sont progressivement étendus aux brevets et aux technologies, puis aux flux financiers, dont le montant est aujourd'hui quarante fois supérieur à celui généré par les échanges commerciaux. Le mouvement

Comment s'est-elle développée ?

■ Amorcé au seizième siècle avec le développement des compagnies de commerce lointain, approfondi au dix-neuvième avec le Pacte colonial et le développement des investissements européens dans le monde, le mouvement d'intégration économique mondiale s'est accéléré après 1945. L'affaiblissement progressif des obstacles aux échanges (négociations du GATT, progrès des transports) a en effet permis une expansion considérable du commerce international, dont la part dans le PIB mondial n'a pratiquement jamais cessé de progresser depuis 1945, pour dépasser 15 % en 1990.

Les échanges internationaux se sont progressivement étendus aux brevets et aux technologies, puis aux flux financiers, dont le montant est aujourd'hui quarante fois supérieur à celui généré par les échanges commerciaux. Le mouvement

“ Dans le monde industriel qui est le nôtre, il n'y a plus de place pour des stratégies conçues à l'échelle d'un seul pays ou d'un seul continent. ”

Jean-Louis Beffa, président de Saint-Gobain

de globalisation financière des années 80 – déréglementation, interconnexion généralisée des marchés grâce à la télématique, apparition de nouveaux instruments de financement internationaux – a lui-même facilité les opérations d'investissements directs à l'étranger. Les acquisitions et fusions ont ainsi été multipliées par quatre au niveau mondial entre 1982 et 1988, selon le BIPE, avant de connaître un ralentissement récent. Elles ont de ce fait constitué, plus que les créations de sites *ex nihilo*, la source principale du récent mouvement d'internationalisation des firmes, expliquant par exemple 85 % de l'augmentation de la présence étrangère aux Etats-Unis entre 1986 et 1989.

Le bond en avant a été significatif dans l'industrie : selon le Commissariat du Plan, les filiales étrangères contrôlaient près de 14 % de la production manufacturière des cinq grands pays industrialisés en 1990, contre 9,7 % en 1977. Mais il l'est encore davantage dans le tertiaire (banques, assurances notamment) : à la fin des années 80, plus de 70 % des investissements directs japonais à l'étranger concernaient les services. C'est environ 10 % du PIB mondial qui serait aujourd'hui produit par des filiales étrangères de firmes multinationales.

Selon Jean-Daniel Tordjman, délégué aux investissements internationaux, les firmes européennes et surtout japonaises ont été les investisseurs les plus dynamiques, même si les flux d'investissement japonais ont considérablement décliné depuis 1990. Les Etats-Unis sont en recul relatif malgré une reprise récente de leurs investissements. Du côté des zones d'accueil, on note un recul des pays en développement (sauf en Asie) et un recentrage des investissements sur l'Europe et surtout les Etats-Unis, le Japon restant très fermé. ■

MONDIALISATION. – Ce mouvement d'ensemble recouvre, selon l'OCDE, trois étapes. La première, l'internationalisation, est liée au développement des flux d'exportation. La seconde, la transnationalisation, à celui des flux d'investissement et des implantations à l'étranger. La troisième, ou globalisation, correspond à la mise en place de réseaux mondiaux de production et d'information.

IDÉ. – Investissements directs à l'étranger. Il s'agit, selon le FMI, d'une prise de propriété significative (supérieure à 20 %) dans une entreprise située à l'étranger. A défaut, on parlera d'investissements de portefeuille. En 1992, les flux mondiaux d'IDE se sont élevés à 181 milliards de dollars (avec une forte baisse en 1992), les stocks cumulés dépassant 1 900 milliards.

ENTREPRISE GLOCALE, MULTIDOMESTIQUE. – Par opposition à l'entreprise globale, la firme globale (K. Ohmae) reste profondément marquée par sa nationalité d'origine (propriété, management, localisation...). Quant à l'entreprise « multidomestique » (Michael Por-

Quels sont ses acteurs ?

■ L'apparition des firmes « globales » s'explique par la recherche des économies d'échelle et de la taille critique, l'intérêt à exploiter les avantages comparatifs des différentes zones de la planète, et enfin par la nécessité d'être présent sur tous les grands marchés pour amortir notamment les coûts croissants de la recherche. On assiste ainsi à la constitution de réseaux de production transnationaux, dont la gestion est facilitée par les progrès de la télématique, qui permet d'interconnecter tous les sites et de gérer en temps réel des opérations.

Ces réseaux peuvent être intégrés au sein d'une firme unique. Hitachi, par exemple, optimise la répartition de ses activités mondiales en fonction des caractéristiques de ses régions d'implantation : produits banalisés (magnétophones) dans les nouveaux pays industrialisés d'Asie, et produits à haute valeur ajoutée (circuits intégrés, lecteurs optiques) en Europe et aux Etats-Unis.

Le modèle de la « mégafirme » totalement intégrée et globalisée n'est pas le plus fréquent, pour deux raisons. D'une part, le niveau moyen d'implantation à l'étranger demeure modeste : respectivement 6 %, 17 % et 20 % de la production pour les firmes industrielles japonaises, allemandes et américaines en 1990. Qu'il s'agisse de leur équipe dirigeante, de la nationalité de leurs actionnaires ou de leur implantation géographique, la plupart des firmes conservent une base nationale très marquée.

D'autre part, le mouvement de concentration s'est arrêté, voire inversé au cours des années 80. Dans l'informatique, les dix plus grandes firmes ne contrôlaient par exemple plus que 47 % du marché mondial en 1990 contre 53 % en 1985. Les tendances récentes sont même au « downizing », au recentrage sur les activités de base et à l'éclatement des grands groupes intégrés en de multiples unités autonomes, tandis que se mettent en place des réseaux de coopération techniques entre firmes juridiquement indépendantes : mise au point en commun de produits (aéronautique); réseaux de sous-traitance (textile); alliances planétaires complexes (automobile). ■

Le cadre réglementaire est-il adapté ?

■ Selon l'ONU, « les espaces juridiques nationaux sont désormais de trop petite taille pour permettre un contrôle efficace de firmes étendant leurs activités sur plusieurs pays ou continents ». Cette fragmentation juridique est porteuse de multiples dangers. En matière fiscale, l'existence de paradis financiers et le jeu des prix de cession entre filiales permettent à la firme d'optimiser la répartition mondiale de ses bénéfices pour réduire le taux de ses prélèvements. Mais si l'on tente d'imposer unilatéralement la firme sur la base de son chiffre d'affaires plutôt que sur celle de son bénéfice local, on risque le conflit avec d'autres Etats.

En matière financière, les événements de l'automne 1987 ont montré que les conditions d'une propagation rapide et incontrôlée des crises financières et boursières sont réunies : interconnexion généralisée des marchés, importance croissante des mouvements de capitaux liés à la gestion à court terme de la trésorerie des firmes, absence de partage clair des responsabilités entre institutions monétaires nationales et internationales.

Concernant l'accueil des capitaux étrangers, deux dangers guettent : d'une part, la compétition non régulée entre Etats, qui risque de conduire à la multiplication d'aides globalement inefficaces et au moins-disant social et fiscal (l'affaire Hoover). D'autre part, l'ouverture dissymétrique, les pays les plus ouverts étant défavorisés face à ceux qui ne garantissent pas des conditions d'accès équitables à leur propre marché (les débats sur l'automobile japonaise). Les risques de crispations protectionnistes sont alors réels.

Les réponses apportées par les institutions internationales restent pour l'instant insuffisantes : ni la vénérable déclaration tripartite du BIT de 1975, ni le projet inabouti de code de bonne conduite des entreprises multinationales de l'ONU, ni les dispositions de l'OCDE relatives au traitement national, n'ont acquis pour l'instant de force juridique contraignante ; les actuelles négociations du GATT abordent peu la question des investissements transnationaux. Le seul espoir vient, comme le souligne le rapport « Monde-Europe » du Plan, de la CEE, où l'union économique et monétaire pourrait créer une grande zone de concurrence régulée. ■

Quelles sont ses conséquences ?

■ La globalisation, à travers la mobilité internationale accrue du capital et la formation de réseaux de production transnationaux, crée une nouvelle forme de concurrence entre territoires : il s'agit plus seulement d'exporter des produits et des services, mais également d'attirer ou de retenir des investissements mobiles.

Cela dans le contexte d'une recrudescence accélérée de la géographie économique obéissant à des tendances contradictoires.

Première tendance : un rééquilibrage progressif au profit des zones à faible coût de main-d'œuvre. Ce schéma explique bien la délocalisation de la confection vers le pourtour méditerranéen, celle de la saisie informatique vers l'Extrême-Orient. Il a une version pessimiste – les pays développés progressi-

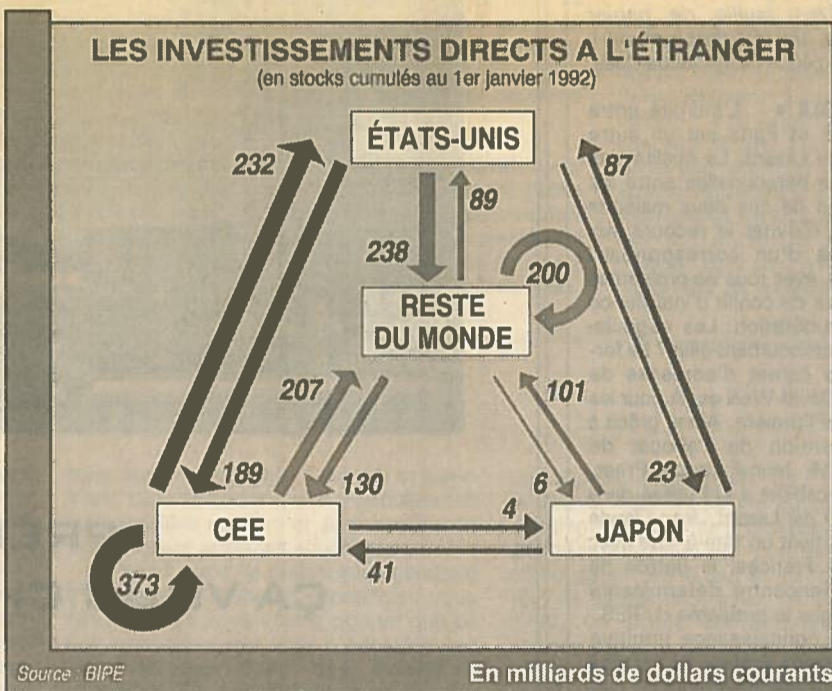
“ Le processus de mondialisation, désordonné, accéléré et mal régulé, accroît les risques d'exclusion sociale dans tous les pays développés. ”

Jean-Baptiste de Foucault, commissaire au Plan

ment ruinés par la concurrence de l'Asie – et une version optimiste – la convergence généralisée et harmonieuse de niveaux de développement.

Une autre tendance, en partie contradictoire avec la première, a été mise en évidence par les travaux du professeur Pierre Veltz : l'implantation préférentielle des entreprises à proximité des grandes métropoles déjà très développées. L'importance du bassin de main-d'œuvre, la taille du marché local, l'économie d'échelle, la qualité des infrastructures deviendraient, selon cette approche, des avantages bien plus décisifs que les seuls salaires. Ce schéma conduirait à une polarisation croissante des activités autour de quelques zones hyper-développées, le reste du territoire se trouvant délaissé.

Conséquences pour la France : si les coûts de production sont dans l'ensemble compétitifs par rapport à ceux de nos voisins, si Paris et quelques autres métropoles sont bien placées dans une concurrence accrue entre villes européennes, il voit se profiler le risque d'une société d'une géographie à deux vitesses : d'un côté, les « gagnants » de la mondialisation, propriétaires de capitaux ou détenteurs de qualification de haut niveau localisés dans les métropoles les plus dynamiques ; de l'autre, les perdants, moins qualifiés, menacés de perdre l'emploi si leur productivité ne justifie le niveau relativement élevé des salaires et des protections dont ils bénéficient par rapport à leurs concurrents du Sud ou l'Est. ■



LEXIQUE

ter), même implantée mondialement, elle reste organisée comme une juxtaposition de filiales nationales autonomes.

ENTREPRISE INTÉGRÉE OU ENTREPRISE-RÉSEAU. – La première recherche à « internaliser » le maximum d'activités, c'est-à-dire à tout faire elle-même, de manière à augmenter son autonomie; la seconde préfère développer les relations de coopération avec les entreprises extérieures, « externalisant » ou sous-traitant un grand nombre d'activités, afin de gagner en souplesse.

ACCORDS ET ALLIANCES. – Dans le premier cas, des firmes conviennent d'une coopération limitée (joint-venture...) sans perdre leur autonomie juridique. Dans le second, elles associent leur forces sur une base plus large, pouvant conduire à une fusion partielle ou totale.

AVANTAGES COMPARATIFS ET SPÉCIFIQUES. – Le premier terme désigne les atouts dont dispose un territoire d'accueil donné; le second, les atouts d'une firme particulière. Les développements récents de la

théorie des multinationales (paradigme OLI de Dunning, théorie éclectique de Mucchielli) essaient de combiner ces deux notions pour expliquer les différentes configurations possibles d'internationalisation et d'implantation des firmes.

ÉCONOMIES D'ÉCHELLE, D'ENVERGURE, D'AGGLOMÉRATION. – Le premier terme recouvre les gains de productivité liés à la taille de la firme, le deuxième ceux imputables à la diversité de ses activités. Le troisième terme fait référence à l'avantage dont disposeraient les grandes métropoles dotées d'infrastructures denses, de marchés de grande taille et d'une gamme très large de fonctions tertiaires.

MULTILATÉRALISME ET BILATÉRALISME. – Dans le premier cas, les accords d'ouverture réciproque se font de pays à pays. Dans le second cas, des accords d'ensemble sont recherchés pour garantir aux firmes de toutes origines les mêmes droits dans tous les pays d'accueil. C'est cette dernière approche que prône par exemple l'OCDE en matière d'investissements directs.

BIBLIOGRAPHIE

- La Technologie et l'économie, les relations déterminantes, OCDE, Paris, 1992 (sur les facteurs techniques de la globalisation).
- La Mondialisation de l'économie et de la technologie, Ugur Muldur, document de travail FAST-DG XII, CEE, à paraître, 1993 (historique et perspectives de la globalisation).
- Competition in Global Industries, M. Porter, éd. Harvard Business School Press, 1985 (sur la notion de firme globale).
- Transnational Corporations as Engines of Growth, rapport des Nations unies, 1992 (le rôle des multinationales dans l'économie mondiale).
- Atlas mondial des multinationales, Grancher, éd. La Documentation française, 1992 (sur la localisation géographique des firmes).
- Where is Foreign Investment Heading in the 90's, communication au forum 1990, Davos, Jean-Daniel Tordjman (sur les IDE), à paraître dans Wordlink, juillet-1993).
- Monde-Europe, commissariat du Plan La Documentation française/Dunod, 1992 (sur le rôle régulateur potentiel de la CEE).
- L'Économie mondialisée, Robert B. Reich, éd. Dunod, 1993 (sur les dimensions sociales de la mondialisation).
- Les Entreprises françaises dans le monde DREE, éditions du CFCF, 1992.
- « Le système productif japonais jouant la carte de la globalisation », Evelyne Doucet, Economie et statistique n° 232, mai 1990.
- « Vers un changement des structures multinationales », Michel Delapierre et Charles-Albert Michalet, Revue d'économie industrielle n° 47, 1988.