

NADIA CHETTAB(\*)

## **Etat, entreprise et marché mondial : retrait fictif de la puissance nationale et intensification de la mondialisation**

### **INTRODUCTION :**

En ce début du troisième millénaire, le phénomène de mondialisation prend tout son sens et toute sa signification, mettant ainsi en exergue tous les bouleversements politico-économiques intervenus lors des deux dernières décennies. Désormais, on perçoit le fait que l'économie mondiale est entrée dans une ère radicalement nouvelle. L'éclatement des anciens blocs fait, qu'aujourd'hui, la géographie du monde s'est reconstituée sur d'autres frontières plus vastes et plus larges, et l'idéologie libérale a conquis pratiquement l'ensemble de la planète. Et comme la géographie commande à l'histoire, par conséquent le rôle des acteurs économiques s'en trouve redéfini et une dissociation se serait alors opérée entre la logique des entreprises et celles des Etats. Cette rupture fondamentale de comportement constitue le trait distinctif du phénomène de mondialisation qui n'a point de précédent historique.

En effet, l'espace économique mondial est le lieu où se rencontrent deux types d'acteurs: d'une part, l'Etat exerçant sa souveraineté sur le territoire qui correspond à l'espace national: il a pour raison d'être d'assurer sa cohésion intérieure et défendre ses intérêts vis-à-vis de l'extérieur; d'autre part, les entreprises produisent et effectuent l'essentiel des transferts de technologie et la diffusion de la connaissance. Autrefois la logique de toute entreprise coïncidait avec celle de sa nation d'origine. C'était l'époque où le commerce international représentait l'essentiel des relations économiques internationales. C'est en fait, comme nous tenterons de le démontrer dans ce qui suit, l'évolution des échanges extérieurs qui a engendré le phénomène de mondialisation mais les conditions de survie et de pérennité des entreprises au sein du marché mondial résident dans les nouvelles conditions de croissance intérieure de leur pays d'origine.

### **I - DU DÉBAT THÉORIQUE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL À L'ÉMERGENCE DU PHÉNOMÈNE DE LA MONDIALISATION ÉCONOMIQUE.**

Depuis le début du XIX<sup>ème</sup> siècle, c'est à dire depuis l'avènement de l'ère industrielle, on peut schématiquement distinguer trois révolutions industrielles. La première vit le jour en Angleterre et fut illustrée par le développement de la machine à vapeur, sous-tendue par l'industrie

minière (le charbon) et le textile. La deuxième, mise en oeuvre sous l'impulsion américaine pendant plus la moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, était symbolisée par le développement de l'automobile et caractérisée par l'extension de la chimie. Lors de ces deux révolutions, c'est à dire jusqu'aux années soixante-dix, le commerce international était presque entièrement fondé sur le concept des avantages comparatifs que nous pouvons rapidement définir comme la thèse qui veut que les pays commercent les uns avec les autres pour tirer réciproquement bénéfice de leurs différences.

Dans ces modèles que l'on peut qualifier de formels(1), il était entendu que les économies se définissaient par des rendements d'échelle constants et par une concurrence parfaite. Il n'y a donc échange que dans la mesure où les divers pays ont une technologie ou une dotation en facteurs différents. Le modèle ricardien traditionnel met l'accent sur les différences technologiques comme cause des échanges, le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson (1993) met pour sa part l'accent sur la diversité des dotations en facteurs.

Les économistes tel que Ohlin qui réfléchissaient à la question, savaient depuis longtemps que les avantages comparatifs n'expliquaient peut-être pas tout, et que les rendements croissants pouvaient être une autre cause de spécialisation et d'échanges. De ce fait, depuis au moins la fin des années cinquante, beaucoup de chercheurs ne se satisfaisaient plus de la théorie formelle du commerce international; il s'est alors développé une sorte de contre-courant qui a donné le jour à un ensemble d'arguments mettant l'accent sur des sources possibles d'échanges autres que celles qui sont présentées jusqu'alors dans les modèles formalisés. En outre, avec le déclin de l'industrie lourde et l'explosion des innovations dans l'électronique, la troisième révolution industrielle lancée dans les années 60, vint alors conforter les affirmations de ces chercheurs. C'est ainsi que des auteurs comme Steffan Burenstam-Linder (1961) et Rymonde Vernou (1966) ont mis l'accent sur l'évolution technologique endogène, tandis que beaucoup d'autres discutent du rôle possible des économies d'échelle comme cause des échanges, distincte des avantages comparatifs.

Cette troisième révolution, de par le développement impressionnant de l'électronique et de l'informatique, a permis la circulation instantanée des informations sur l'ensemble de la planète. Ainsi, des relations plus souples, facilitées par le développement accéléré des moyens de communication, s'ajoutent alors au vieux modèle de l'entreprise multinationale et intensifient les flux du commerce international, inscrivant de ce fait les entreprises dans un marché de concurrence imparfaite(2) sans pour autant que les travaux en sciences économiques ne permettent de modéliser la concurrence imparfaite en équilibre général, et cela jusqu'à la fin des années 70.

Mais l'effet le plus spectaculaire de cette troisième révolution est l'accroissement considérable des flux de capitaux. Ces derniers ont eu de multiples répercussions sur les économies nationales. Ils se

traduisent entre autre par des offres publiques d'achat d'entreprises (OPA). Cette mondialisation financière (J-M Siroën, 1994) va être à l'origine de la démultiplication du mouvement d'internationalisation des entreprises. C'est au cours des années quatre-vingt que les chercheurs qui se penchaient sur les problèmes d'organisation industrielles ont commencé à développer des modèles de concurrence imparfaite qui, malgré leur manque de portée générale, étaient faciles à appliquer. Ce fut notamment le cas de la concurrence entre grands groupes, telle que présentée par Chamberlain, dont l'utilité fut maximisée par des auteurs comme A. Michael Spencer et M. David Kreps (1983), qui la replacèrent dans un cadre d'équilibre général.

Ces nouveaux modèles ont ainsi fourni le cadre indispensable à la modélisation formelle du rôle des rendements croissants comme cause des échanges internationaux. Vers la fin de la décennie quatre-vingt, des auteurs tels que J. Brander, B. Spencer (1985) et P. Krugman (1990) ont publié des articles montrant que les économies d'échelle aboutissaient dans les branches en concurrences monopolistiques à une spécialisation arbitraire des pays sur certains produits. Ces modèles ont mis en évidence que les pays se spécialisent et commercent entre eux non seulement en raison de l'existence d'une diversité des situations préexistantes, mais aussi parce que les rendements croissants représentent des forces indépendantes menant à la concentration géographique de la production de chacun des biens.

Ainsi, à la différence de l'analyse économique traditionnelle qui souligne les avantages de l'internationalisation en termes d'une plus grande spécialisation de chaque pays dans les activités qu'il accomplit avec la plus grande efficacité, c'est à dire ses avantages comparatifs, les nouvelles théories y ajoutent les gains dynamiques liés aux rendements d'échelle croissants. Autrement dit, une plus grande ouverture des économies est plus ou moins équivalente à une expansion de la taille de chacune, car elle donne à chaque économie l'accès à des biens et services qu'elle ne produit pas. Dans ce contexte, l'ouverture des marchés est alors perçue comme un effet positif sur l'ensemble de la planète. Car plus un marché est grand, plus la demande en technologie croît et par conséquent de coût unitaire de fabrication s'en trouve réduit. Ce qui se traduit par un accroissement du nombre de pays qui se livrent à des activités de recherche. Or, l'extension de la recherche à l'échelle mondiale bénéficiera à tous les pays, y compris ceux qui ne s'y sont pas investis.

Une seconde dynamique est ainsi mise en oeuvre dans l'économie mondiale et qui se traduit par l'intégration croissante des économies nationales par le biais de l'expansion du commerce international. Les accords de l'Uruguay Round conclus en décembre 1994 prolongent le cadre institutionnel de cette expansion: diminution des droits de douanes et protection de la propriété industrielle. En outre, la constitution d'un nombre croissant de zones économiques intégrées regroupant elles-mêmes de plus en plus de pays: l'Union européenne, l'Aléna (Amérique du Nord et progressivement du Sud), le Mercosur (cône de l'Amérique latine), l'Asean (Asie de Sud-Est)... est bien la

preuve qu'une économie globale où règne une concurrence imparfaite a vu le jour à la fin du XX<sup>ème</sup> siècle. Par quoi est donc régi l'économie de ce troisième millénaire où un système économique planétaire se met en place? et quelles en sont les nouvelles conditions de croissance?

## **II - DES NOUVELLES EXIGENCES DU COMMERCE INTERNATIONAL À UNE NOUVELLE FORME DE POLITIQUE INDUSTRIELLE.**

La nouvelle théorie du commerce international se développe en réponse aux évolutions du temps et la troisième révolution exige comme les précédentes, de gérer la phase de transition qui permettra de trouver une cohérence nouvelle. Dans le même temps, la mondialisation marque une rupture fondamentale, sans précédent historique, dans les mécanismes de l'économie.

En effet, la mondialisation va bien au-delà d'une simple amplification des échanges internationaux comme cela en avait l'air durant la décennie 80 et le rôle des rendements croissants dans les échanges est certes un phénomène classique et déjà connu, mais l'effet conjugué de ces derniers avec le développement rapide de l'informatique et des réseaux de communication a engendré une nouvelle forme d'internationalisation: l'entreprise - réseau ou entreprise mondiale. Cette forme d'internationalisation et la plus récente, elle se fonde dans le commerce international et supplante l'investissement direct à l'étranger. Ces entreprises mettent ainsi leurs compétences au service d'activités localisées dans les régions les plus dynamiques et captent une partie conséquente des gains de l'échange; elles en retirent des revenus substantiels, sans avoir pour autant besoin d'investir massivement dans ces régions. Autrement dit, au lieu de créer des filiales strictement contrôlées, au sein d'un système fortement structuré et hiérarchisé, il devient de plus en plus avantageux pour les entreprises de tisser des relations contractuelles avec les partenaires qui émergent dans les pays d'implantation, notamment dans les pays qui connaissent un décollage industriel.

Ce type de partenariat présente pour l'entreprise mondiale de nombreux avantages puisqu'il permet à la fois de réduire leurs apports en capitaux, le nombre de leur cadres expatriés, de ménager les susceptibilités nationales et de mieux s'intégrer dans le contexte local. Et le récent accord de partenariat entre Sider et LNM(3), en créant Ispat Annaba et Ispat Tébessa en est une parfaite illustration. Depuis le 18 Octobre dernier, l'Indien Lnm est légalement propriétaire de 70% des dix filiales du groupe Sider et de 70% de Ferhos qui comprennent les deux mines de fer de Ouenza et de Boukhadra. Le montant de transaction s'élève à 25 millions de dollars en augmentation de capital pour Ispat Annaba et 5 millions pour Ispat Tébessa, et cet investissement n'est accompagné que par la présence d'une vingtaine d'expatriés de LNM(4). Par le biais de ce partenariat qui procurera savoir, savoir-faire et technologie nouvelle, la sidérurgie algérienne se trouve ainsi accrochée au train de la mondialisation.

Cette forme d'internationalisation nouvelle fait que les entreprises deviennent par nature les principaux vecteurs de la mondialisation puisque c'est la vision mondial qui prédomine, non seulement pour les plus grandes d'entre elles qui agissent déjà à l'échelle de la planète, mais aussi pour toutes celles, petites ou moyennes, dont le champ d'activité ne se limite plus au marché local.

Ainsi impulsée par une dynamique d'entreprise de type nouveau, la mondialisation inscrit l'entreprise dans des imperfections du marché (marché de concurrence imparfaite) qui désormais oblige celle-ci à prendre en compte des facteurs qui étaient auparavant soit ignorés soit considérés comme facteurs «exogènes», c'est à dire extérieurs à la logique économique. De ce fait, l'intégration puis la survie de l'entreprise au sein du marché mondial devient un processus auto-entretenu par accumulation de quatre facteurs principaux: le capital physique, le capital humain, la technologie et le capital public. Les trois premiers facteurs sont des composants incontournables pour toute entreprise qu'elle soit locale ou mondiale mais la spécificité de l'entreprise mondiale est que c'est particulièrement de la relation qu'elle entretient avec le capital public (l'Etat) que va dépendre sa pérennité au sein du marché mondial.

En théorie, le capital public n'est qu'une forme de capital physique qui se réalise par des investissements opérés par l'Etat. Autrement dit, en plus de ces fonctions régaliennes traditionnelles et de la prise en charge d'un certain nombre de services publics (éducation, santé, transports, éventuellement la distribution d'eau, d'énergie, etc) le développement proprement dit devient une affaire de l'Etat car la nouvelle théorie du commerce et son corollaire le nouveau cadre international (marché mondial) dans lequel s'inscrivent les entreprises légitime l'intervention des pouvoirs publics sous forme de politique industrielle (E. Helpman et P. Krugman, 1995).

En effet, dans leur transition du marché local (concurrence pure et parfaite) au marché mondial où la réalité est celle d'une concurrence imparfaite où s'exercent des positions dominantes, où les marchés sont segmentés, et où les produits manufacturés se différencient les uns des autres et ne sont jamais strictement identiques, l'Etat met ainsi, en avant le capital public pour protéger ses entreprises des imperfections du marché. La nouvelle forme de politique industrielle qui en découle prend la forme d'une politique de «prévention-protection» des entreprises qui se traduit par des investissements publics dans différents secteurs (la recherche et le développement, etc...), qui eux mêmes au service de l'entreprise dans la mesure où il mettent à disposition de celle-ci du personnel formé et des connaissances (découvertes scientifiques et technologiques).

Plus précisément, cette nouvelle politique industrielle va redéfinir le rôle de l'Etat :

- Pour M. Porter (1994), le capital public doit permettre de créer des structures institutionnelles qui soutiennent la rentabilité des investissements privés. C'est à l'Etat, au premier chef, auquel il

incombe de créer un environnement susceptible de favoriser une performance optimale des entreprises. A ce stade, l'influence la plus déterminante de l'Etat consiste à créer des facteurs complexes (par la formation de facteurs hautement spécialisés), à améliorer la demande (par l'instauration de normes rigoureuses), à encourager la concurrence nationale, à fixer des priorités nationales.

- Pour P. Krugman (2000), l'octroi de subvention publiques apparaît tout à fait justifiés puisqu'il profite à la fois aux entreprises qui en bénéficient directement et à la collectivité nationale qui en percevra les retombées, sous forme de créations d'emplois, de recettes fiscales accrues, et bien sûr de maîtrise de l'innovation et de supériorité technologique.

Il est donc aisé d'affirmer que d'une part, la puissance de l'entreprise mondiale est étroitement liées aux conditions de croissance du pays d'origine et que d'autre part, ce n'est pas le types d'activités économique qu'un pays possède qui détermine sa prospérité, mais plutôt la façon dont cet Etat se bat dans chacune de ses activités pour assurer le développement et la protection des ses entreprises à l'échelle de la planète. La mondialisation a ainsi engendré une nouvelle forme de politique industrielle au sein des pays: c'est le fait que les politiques économique soient nettement et systématiquement axées sur le comportement de l'entreprise puisque c'est à travers elles que l'Etat assure sa prospérité économique.

Le succès d'une entreprise ne peut alors se comprendre en dehors du cadre national dont celle-ci est originaire. Mais, réciproquement le succès de l'entreprise profite à sa nation d'origine puisque la compétitivité passe par une forte productivité qui, elle-même se traduit par une augmentation des salaires, des dividendes versés aux actionnaires et des recettes fiscales. Le rôle du pays d'origine semble plus important que jamais alors qu'il était attendu que la mondialisation le réduise à sa plus simple expression.

Autrement dit, l'effacement des frontières économique entre les Etats coïncide largement avec l'affirmation de l'entreprise-réseau dans l'économie mondiale en tant que telle et, aussi paradoxale que cela puisse paraître, la mondialisation économique suppose l'abolition des frontières territoriales instituant ainsi un marché mondial bâti sur une définition des économies nationales qui reposent uniquement sur l'activité de leurs entreprises. C'est cette relation complexe et difficile à cerner entre Etat devant apporter soutien et appui à ses entreprise; et entreprises libérées de toutes frontières économiques devant s'inscrire au sein d'une économie planétaire qui constitue le point névralgique du processus de mondialisation.

Il apparaît qu'à travers le monde, l'ébranlement provoqué par la troisième révolution industrielle conjugué avec la recherche d'économie d'échelle ont suscité tout à la fois: une puissante réaction nationale et un renouveau de la réflexion sur les rôles respectifs des entreprises et des pouvoirs publics. Dans le cheminement qui a conduit de l'effacement des frontières nationales pour un grand nombre de pays à l'émergence du phénomène de mondialisation, le rôle des entreprises à bien

entendu été fondamental. Mais ce que nous enseigne l'analyse économique, c'est que le phénomène de mondialisation n'a pas résulté uniquement du libre jeu des forces du marché, ni des stratégies mises en oeuvre par les entreprises: ces facteurs ne sauraient faire oublier la part active prise par les pouvoirs publics.

## CONCLUSION :

Finalement, le processus de mondialisation change radicalement, sans pour autant l'éliminer, la nature des relations entre l'Etat et l'entreprise. La rupture majeure tient au changement du marché dans lequel cette dernière s'inscrit. Dans le passé, quand les espaces économiques nationaux étaient constitués et que chaque pays avait sa propre dynamique de croissance, le choix d'investissement des entreprises découlait principalement de l'évolution prévisible dans leur territoire d'origine, tant pour l'offre que pour la demande. Les relations économiques avec le reste du monde faisaient ainsi apparaître des «échanges extérieurs».

Désormais, le phénomène de mondialisation, cette forme ultime de dévolution provoquée par la troisième révolution industrielle et développée par la recherche des rendements d'échelle a fait éclater la grande entreprise centralisée conçue pour la production de masse, pour laisser la place à un réseau étendu à l'échelle mondiale dans lequel la production est alors répartie et coordonnée sur la carte du monde.

Il serait alors tentant de conclure que l'Etat a perdu son rôle dans la réussite internationale de ses entreprises. A priori, l'entreprise semble avoir pris le pas sur l'Etat et une dissociation de plus en plus grande semble se développer entre la logique des entreprises et celles des Etats. Mais cela n'est que pure apparence car bien qu'elles soient généralement privées, les entreprises demeurent caractérisées par leur nationalité surtout que dans le processus de mondialisation les différences nationales en matière de structure économique, de valeurs, de culture, d'institution et d'histoire contribuent profondément au succès économiques (M.Porter, 1994). Ainsi, tout en étant mondialisées par leur champ d'action, ces entreprises restent attachées à leur nation d'origine par leur capital, par leur culture managériale et notamment par les liens privilégiés qu'elles établissent avec leurs Etats dont elles tirent l'essentiel de leur force.

## Références bibliographiques

**Siroën J.M.** 1994. *L'économie mondiale: contraintes et perspectives*, Armand Colin Éditeur, Paris.

**Michael Spencer A. & David Kreps M.** 1983. Modelling the role of History in industrial organization and competition. *Harvard Institute of Economic Research*, July.

**James Brander et Barbara Spencer**, 1985. Export Subsidies and International Market Share Rivalry, in *Journal of International Economics*, p.83 -100.

**Krugman P.** 1990. *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.

**Porter M.** 1994. *L'avantage comparatif des nations*, Basic Books, traduit de l'anglais. Toronto.

**Paul R. Krugman**, 2000. *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange*, La découverte/poche,

**Heckscher Ohlin Samuelson**, 1933. *Interregional and international trade*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

**Steffan Burenstan Linder**, 1961. *An Essay on trade and transformation*, New York: John Wiley,

**Vernon R.** 1966. International Investment and International trade *in the product cycle*, *Quarterly journal of Économies*, volume 80, Number 2.

## Notes

---

**(\*)** Chargée de cours, Faculté des Sciences économiques, Université Badji Mokhtar, Annaba.

**(1)** Nous faisons allusions aux travaux d'Adam Smith (*An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*, 1776. New York: the modern Library, 1937) et de David Ricardo, qui remontent au dix-huitième siècle; les théories n'ont pas manqué d'exposer les schémas d'exportation et d'importation d'un pays. Toutefois, il est largement admis que ces théories sont aujourd'hui dépassées. Les changements intervenus dans l'arène de la compétition internationale ont en effet affaibli les thèses traditionnelles qui exposaient les mécanismes d'exportation des nations.

**(2)** Heckscher-Ohlin-Samuelson, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1933.

**(3)** Steffan Burenstan-Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, New York: John Wiley, 1961.

**(4)** Vernon Raymond, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, volume 80, Number 2, May 1966.