

**Mondialisation : Enjeux et conséquences
Référence aux firmes multinationales du « Sud »**

Mr. BENCHIKH Nasreddine
Maitre Assistant –A
- Université de Mostaganem

Résumé :

L'objet de la présente étude est de montrer que si le phénomène de mondialisation a été intimement lié à la logique du développement capitaliste, sa progression actuelle, amplifiée par l'incursion massive des NTIC, préfigure de profondes mutations qui remettent en cause les équilibres mondiaux actuels.

L'essor récent des firmes multinationales « du sud » sur la scène internationale par le biais d'investissements réalisés à l'étranger (sous forme d'acquisitions ou rachat d'entreprises, de partenariat, ou de créations d'entreprises, au sein des pays développés notamment) en est un révélateur. L'exemple ici considéré de la rapide expansion des FMN chinoises et indiennes durant la dernière décennie est un indicateur de la profondeur de ces mutations à terme.

الملخص:

إن الغرض من هذه الدراسة هو محاولة إبراز أنه إذا كانت ظاهرة العولمة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بتطور النظام الرأسمالي، فإن انتشارها الحالي راجع إلى التوغل الكثيف والواسع لتكنولوجيا المعلومات مما ينبئ بتغيرات عميقة قد تتسبب في الإخلال بالتوازنات العالمية الحالية. تبرز المكانة المتصاعدة للشركات المتعددة الجنسيات لدول الجنوب في الساحة العالمية من خلال مجموعة من المؤشرات أهمها سعيها لتكثيف الاستثمارات المحققة في الخارج سواء على شكل الاستحواذ، إعادة شراء المؤسسات، الشراكة وتأسيس وخلق مؤسسات ناشئة في البلدان المتطورة. نذكر على سبيل المثال لا الحصر التطور السريع للشركات المتعددة الجنسيات الصينية و الهندية خلال العشرية الأخيرة والذي يعد من أحسن الأمثلة والمؤشرات المنبئة بالتحويلات الاقتصادية العميقة.

Introduction

La maîtrise de la mondialisation de l'économie constitue à l'évidence l'enjeu majeur des relations économiques internationales du début de ce siècle.

*« Nos sociétés ne sont pas postindustrielles, mais elles sont déjà postnationales ; nous n'avons pas fini d'en mesurer toutes les conséquences »*¹

D'utilisation récente, le concept de mondialisation a été popularisé par Theodore Levitt (1983)² et Kenichi Ohmae (1985) qui, dans son ouvrage « La Triade », fait référence à la mondialisation en tant que phénomène beaucoup plus ancien. La première vague de la mondialisation remonterait pour certains auteurs³ à la période 1870-1914 alors que pour d'autres elle est à situer au début de l'ère capitaliste (F.Braudel, cité plus bas).

Ce phénomène fait l'objet de profondes controverses tant au niveau de la perception populaire qu'au niveau de son appréhension théorique qui est caractérisée par une diversité d'approches. Deux aspects de la mondialisation qui, bien que liés entre eux, dominent les débats même s'ils relèvent de domaines différents, à savoir l'aspect économique et celui de la culture. On peut en effet observer l'émergence d'une culture mondialisée dominée par l'hégémonie de la culture américaine qui est précisément la conséquence de son emprise économique l'économique. Le phénomène de mondialisation pourrait ainsi être défini comme étant un « *processus d'accélération et d'intensification, depuis les années 80, des flux transfrontaliers de biens, de services, de capitaux, d'investissements, d'hommes, d'idées, d'informations, et corrélativement, de l'accroissement de l'interdépendance des sociétés* »⁴.

Du fait de la trop grande diversité d'aspects que ce terme recouvre, il n'en sera essentiellement retenu, dans le présent cadre de travail, que l'aspect économique. La forte croissance des échanges commerciaux qui a accompagné la période de l'après-guerre (2^{ème} GM) et qui a été bien supérieure à la croissance de la production mondiale en illustre l'ampleur.

La mondialisation économique sera abordée sous l'angle théorique et historique de même que seront abordés les mécanismes par lesquels elle a révolutionné les rapports économiques, entre autres conséquences, à

¹ Veltz P., 2005, entretien du 03 /09, « Libération ».

² Levitt.T. 1983, "Globalization of markets", Harvard Business Review.

³ Berger S., 2003, « Notre première mondialisation. Leçon d'un échec oublié », in « Revue de Presse », Institut des Relations Internationales Stratégiques (IRIS), printemps 2004.

⁴ Ouvrage collectif «La documentation française», « La France face à la mondialisation », Problèmes économiques et sociaux, n° 920, janvier 2006.

l'échelle planétaire, à un point tel qu'elle est devenue « *une aventure obligée* ».

1. Approche globale

Source de débats doctrinaux conflictuels souvent emprunts de confusions et de critiques acerbes elle suscite des réactions diverses et des sentiments contradictoires devenant de ce fait « *la meilleure et la pire des choses.* »⁵. Au plan théorique, l'internationalisation des processus productifs a été considérée comme étant la première étape de la mondialisation économique dans la mesure où l'intégration économique que suppose cette dernière dépasse le simple stade d'échanges de marchandises, de services ou de capitaux, du fait qu'elle suppose une mobilité parfaite des capitaux ainsi qu'une plus grande concurrence.

L'internationalisation financière du début des années 1970 constitue le début de la phase historique la plus récente du développement de la mondialisation contemporaine.

« *Le coup d'envoi de la mondialisation est la décision de Nixon, en 1969, de laisser flotter le dollar, puis sa dévaluation en 1971 et, enfin, la reconnaissance de sa désindexation de l'or par tous les pays riches à la Jamaïque en 1976. Les marchés monétaires libérés ont à leur tour libéré les marchés des capitaux et provoqué, partout dans le monde, la flexibilisation du travail. La mondialisation est tout simplement la désintégration de l'État-providence dans les pays riches.* »⁶.

Les apports de la théorie classique et plus particulièrement celui d'Adam Smith (théorie des avantages absolus) et de Ricardo (théorie des avantages comparatifs) constituent en fait les premiers jalons de la mondialisation dans la mesure où ils intègrent déjà un concept précurseur, celui de la spécialisation internationale et du libre-échange, considérés comme étant les fondamentaux préalables au rôle positif du commerce extérieur en tant que moteur de croissance. Toutefois, le phénomène de mondialisation peut être situé historiquement bien antérieurement en tant que phénomène séculaire. Pour l'historien français F. Braudel, « *le mode de production capitaliste tendait à créer un « monde entier » où les différents centres d'excellence étaient amenés à se déplacer, autour du monde vénitien à la fin du XIV^e siècle, autour d'Anvers et d'Amsterdam au XVI^e siècle. À*

⁵ Le Cacheux J., mars 2002, « *La mondialisation économique et financière, de quelques idées, poncifs et fausses vérités* », Revue de l'OFCE.

⁶ Maris B., 2004, « *Antimanuel d'économie* », ed. Bréa 1, tome 1, ed. Bréal, p 158.

un monde immobile et cloisonné, succède un déséquilibre dynamique qui condamne certains empires et en consacre d'autres »⁷.

Historiquement, la mondialisation apparaît ainsi comme un phénomène cyclique mais évolutif. L'ampleur planétaire de ses récents développements au vu de l'avènement des NTIC en particulier, en bouleverse l'évolution et lui confère une nouvelle dimension. La fin de la 2^{ème} GM a constitué le point de départ annonciateur de ces profonds bouleversements en raison de la montée des nationalismes en Afrique, Asie et Amérique latine (période de décolonisation), de la bipolarisation du monde en deux blocs après la deuxième Guerre mondiale, marquée essentiellement par la domination américaine sur l'économie mondiale après la deuxième guerre mondiale, ainsi que par l'influence d'un « bloc socialiste » rival en Asie, en Europe de l'Est, en Chine ainsi que dans d'autres régions du monde. La dimension historique est nécessaire pour une appréhension plus objective ainsi qu'une meilleure compréhension d'un tel phénomène.

À l'internationalisation des échanges caractérisée par l'accroissement du volume des biens et des services échangés, s'est ajoutée l'internationalisation de la production. L'internationalisation des processus de production annonce pour la première fois dans l'histoire économique les débuts de la mondialisation sous sa forme contemporaine générant une interdépendance croissante des économies et une densification des relations économiques internationales. Ce ne sont plus les produits seuls qui s'échangent, mais aussi les processus de production et les capitaux.

Durant les années 70, on observe par ailleurs une multiplication des mouvements de capitaux en quête de placements rémunérateurs accompagnant l'essor des firmes multinationales bancaires et financières. A partir de 1990 l'économie mondiale connaît une nouvelle phase de son développement avec la conjugaison de plusieurs phénomènes. Le développement des moyens modernes de communication et les nouvelles capacités qu'ils offrent permettent le mouvement d'unification et d'uniformisation actuel. La mondialisation des capitaux durant les années 1990 encouragée par les institutions financières internationales telles que le FMI, la Banque Mondiale (Consensus de Washington, 1989) et différentes autres décisions politiques allant dans le sens de la déréglementation croissante des marchés de capitaux et de libéralisation des échanges dans de multiples domaines, ainsi que la disparition du bloc communiste, ont été

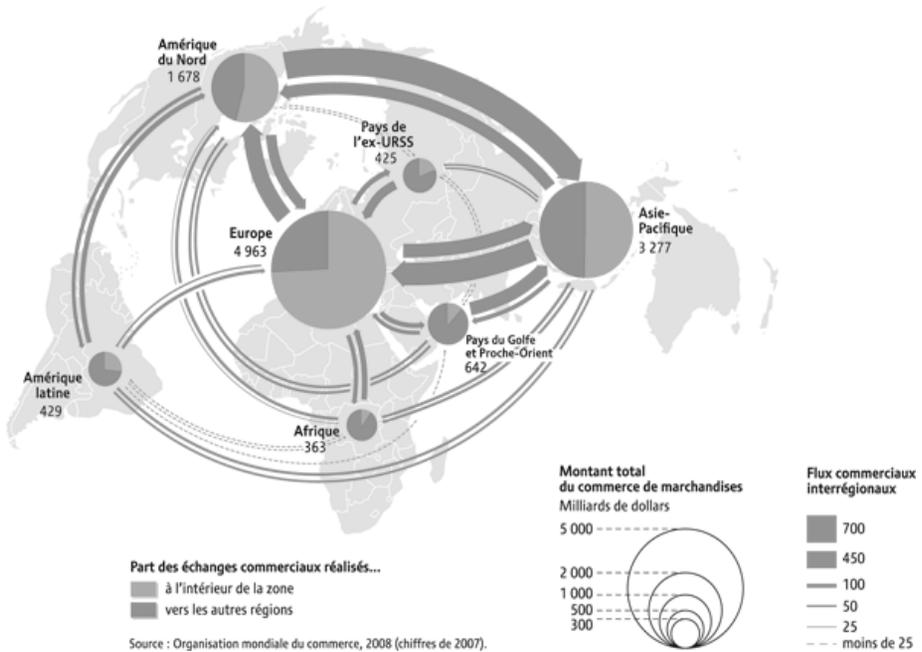
⁷ Braudel F. 1967, « *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e- XVIII^e siècle)* », Paris, ed. A.Colin, in « Les Cahiers du CEMS Air », n°24, avril 2008, p.6.

autant de vecteurs d'un bouleversement radical des relations économiques internationales et de nouveaux équilibres mondiaux.

De plus, la nécessaire reconfiguration des stratégies d'entreprises que requiert ce nouvel « ordre mondial », oblige les entreprises à mener des stratégies mondiales, et non plus locales ou régionales, avec de nouvelles logiques de compétitivité et de différenciation de leurs produits. Pour preuve, le commerce dit « intra-branches » connaît un fort développement au détriment du traditionnel commerce « inter-branches », chaque pays n'étant plus seulement soit exportateur soit importateur d'un type de produits. Il devient nécessaire de développer des spécificités de plus en plus poussées afin de satisfaire les consommateurs dans leur goût pour la différence. Par ailleurs, les conjonctures et les politiques économiques sont de plus en plus inter - dépendantes, tout comme est révélée la fragilité des systèmes de gouvernance dans la mesure où la mondialisation fait craindre de nouvelles menaces qui concernent non seulement l'emploi, mais aussi et surtout la souveraineté économique des Etats dont la marge de manœuvre se réduit.

La mondialisation économique actuelle revêt aussi d'autres aspects majeurs : l'importance du commerce régional (figure 1), l'essor des investissements directs ainsi que les investissements de portefeuille qui figurent parmi ses principaux instruments. En outre, du fait du développement des firmes multinationales, une part croissante des échanges internationaux généralement estimée à plus du tiers revêt la forme d'un commerce intra-firme (commerce dit « captif »). Ce type de commerce correspond à des échanges entre la maison-mère et ses filiales ou entre filiales d'une même firme et obéit à des règles différentes de celles régissant les transactions commerciales classiques. Les prix ne résultent pas de la confrontation de l'offre et de la demande mais de calculs d'optimisation en fonction des objectifs de la maison-mère et sont appelés prix de transfert ou prix de cession intra-firme.

Figure 1 : Flux mondiaux en milliards de \$ US (Données 2007)



Source : OMC 2008

La figure suivante (fig.2) illustre les mutations profondes engendrées par l'accélération du processus de mondialisation à travers l'évolution des flux commerciaux internationaux et permet d'apprécier la recomposition du paysage économique mondial à travers la tripolarité dominante et de plus en plus marquée du commerce international : Europe-Asie-Amérique du Nord.

Il ressort de cette illustration les constatations suivantes :

- La prédominance du volume du commerce européen qui représente la plus grande part du commerce mondial ;
- L'importance croissante de la région Asie –Pacifique particulièrement en raison du poids commercial de la Chine (3^{ème} exportateur mondial en 2007) qui est en passe de devenir le 1^{er} exportateur mondial de marchandises. Durant la même année, le montant total de son commerce de marchandises dépassait plus de 2.000 milliards US \$⁸ ;
- La part du commerce européen intra-zone qui représente près des $\frac{3}{4}$ du total du volume commercial européen principalement en raison du commerce européen intra-firme ;

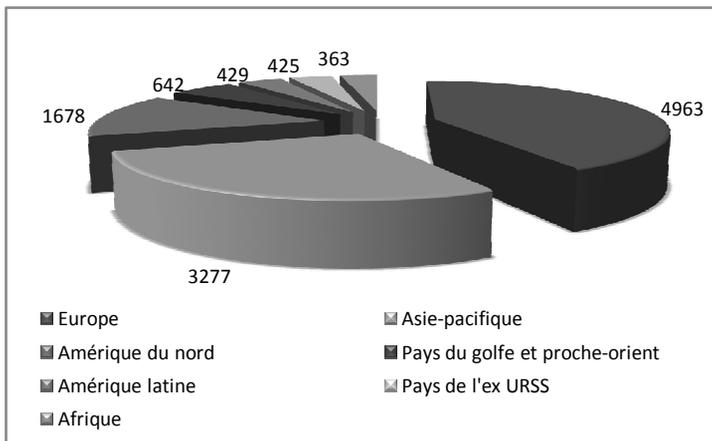
⁸ Chinese Media Section, 01/10/2009

- L'importance des flux commerciaux entre les zones Amérique du Nord et Asie-Pacifique ;
- La participation marginale du continent africain.

Le graphique suivant précise ce constat :

Figure 2 : Répartition par zone géographique du commerce mondial de marchandises en mds de \$ US.

Pays	Montant	%
Europe	4963	42
Asie-Pacifique	3277	28
Amérique du Nord	1678	14
Pays du golfe et P.O	642	5
Amérique latine	429	4
Pays de l'ex URSS	425	4
Afrique	363	3



Source : Données Figure 1.

2. L'importance des Firmes Multinationales (FMN) dans le processus d'internationalisation

Si le commerce international a augmenté plus vite que la croissance mondiale, la progression du volume d'activité des FMN a été encore plus rapide : « *Commerce international et production des multinationales à*

l'étranger doivent être soigneusement distingués. Les échanges mondiaux progressent plus vite que la production mondiale mais la production à l'étranger augmente à son tour plus vite que ces échanges»⁹. Cette progression s'explique par différentes raisons dont :

- La fragmentation ou la décomposition des processus productifs (DIPP)¹⁰ permise par l'automatisation et la robotisation des chaînes de production : Le montage ou l'assemblage de plusieurs éléments modulables donne le produit final. Cette production modulaire existe dans de nombreux secteurs industriels : industrie automobile, informatique, électronique, textile... ;
- La fragmentation verticale de la production permet une délocalisation ou une dispersion géographique des activités, encouragée en cela par la baisse des coûts de transaction du fait de la baisse des coûts de transport et du desserrement des contraintes liées à l'interdépendance inhérente à la dispersion géographique des activités : droits de douane, différents types de contrôles aux frontières et autres aspects liés à la coordination internationale ;
- L'implantation dans les régions extérieures à la Triade obéit à d'autres critères. Elle peut être momentanément fonction de la disponibilité des dotations factorielles du pays, « l'élément cognitif » étant apporté par l'entreprise même. Un tel type d'implantation est caractérisé par une forte volatilité dans la mesure où il peut être remis en cause à tout moment au cas où une autre localisation offrirait de meilleurs avantages comparatifs. Tel est le cas de nombreux IDE réalisés dans différentes régions du monde pour certaines activités d'assemblage ou de montage (cas des pays de l'Asie du Sud-est) : composants automobiles, électroniques, pièces détachées et autres textile, habillement... La spécialisation est ainsi exclusivement le fait de l'entreprise détentrice du capital cognitif, spécialisation qui peut disparaître avec la relocalisation dans un autre territoire .

L'on constate bien ici la pure logique de profit qui motive le développement des FMN au détriment le plus souvent des pays dans lesquels elles s'installent.

C'est dans cette logique d'optimisation des différentes séquences du processus productif que le mouvement de libéralisation a permis aux FMN d'élargir leurs sphères d'activité au reste du monde. Parmi les pays émergents qui pouvaient faire valoir leur avantage coût, sont apparues les premières entreprises d'envergure internationale de certains pays émergents,

⁹ Fontagné L., 2002, « *Commerce international* », Cours, édition électronique.

¹⁰ Note : Division Internationale des Processus Productifs

plus particulièrement ceux appartenant au groupe dit des « BIC » (Brésil, Inde, Chine) pour devenir ultérieurement le groupe des « BRICS » avec l'intégration de la Russie et de l'Afrique du sud.

L'élément nouveau apparu à partir des années 2000 est celui de l'accroissement important des courants d'échange Sud-Sud dominés par l'incursion des NPI représentés essentiellement par des FMN du sud qui sont surtout le fait des « BIC ».

Le poids croissant des pays émergents dans la production et le commerce mondial combiné à la diffusion technologique qui a souvent accompagné les délocalisations, se situent dans un contexte où le savoir et la connaissance sont le facteur clé de la compétitivité internationale.

Même si, à l'heure actuelle, l'innovation reste pour l'essentiel le fait des pays de la « Triade » du fait que les transferts concernent surtout les activités de développement et non de recherche au sens originel du terme, l'accès au savoir mondial que permettent les NTIC confère aux entreprises des pays du Sud « *une offre croissante en ingénieurs et scientifiques de qualité, employables à moindre coût dans les pays émergents* »¹¹. Le processus ainsi enclenché ne se limite donc plus à une adaptation aux innovations créées par les pays du nord mais tend à être aussi source d'innovation et de création de nouvelles connaissances.

Parmi les pays leaders en la matière figurent la Chine ainsi que l'Inde dont le potentiel technologique que constitue le personnel hautement qualifié en fait un pôle d'attraction de nombreux projets en matière de R&D. Dans les deux cas le facteur de compétitivité privilégié se situe en droite ligne de la nouvelle division cognitive du travail telle qu'énoncée dans la DIPP.

Si la part des IDE reste jusqu'à présent concentrée au niveau de la Triade pour près de 60%¹², la Chine représentait en 2009 le 2^{ème} pays d'accueil des flux d'IDE alors que l'Inde se positionnait au 9^{ème} rang mondial¹³. Cela se traduit par une diminution relative de la part des IDE que reçoivent les pays du Nord au profit des pays émergents.

3. Les FMN des pays du Sud : Spécificités et perspectives.

Même si à l'heure actuelle, les FMN du Nord dominent l'essentiel du commerce multinational, la progression des FMN du Sud prend une ampleur telle qu'elle peut remettre en cause à terme les équilibres établis par la domination des premières. Si les FMN du Sud sont encore assez peu

¹¹ OECD, 2005, « *Internationalization of R&D : Trends, issues and implications for S&T* » (S&T : Science & Technology).

¹² UNCTAD, 2006, World Investment Report.

¹³ UNCTAD, 2010, Investment Map.

développées par rapport au poids de leurs économies nationales elles n'en constituent pas moins un phénomène important en termes de tendance.

Parmi leurs principales caractéristiques, il y a lieu de relever leur concentration géographique : leur implantation est limitée à un nombre relativement restreint de zones ou de pays. Leur rythme d'expansion augmente cependant de façon régulière et stable malgré les perturbations conjoncturelles engendrées par la récente crise financière de 2007/2008.

Entre autres caractères distinctifs, elles se démarquent par une plus grande propension à utiliser comme mode d'entrée privilégié les investissements de type « *greenfield* » (création de nouvelles structures) en raison de leur destination régionale et de particularités liées à des aspects culturels en termes de relations d'affaires : proximité culturelle avec certains pays partenaires... à l'exception de la Chine dont la préférence comme mode d'entrée dans les pays développés (l'Europe occidentale en particulier), est l'investissement direct sous forme de fusion-acquisition en raison d'un environnement favorisant : existence de pôles d'excellence ou « *clusters* », des opportunités d'affaires à la suite de fermetures d'entreprises pour raison de banqueroute, et de l'augmentation du chômage dans certains pays européens, d'où la disponibilité d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et redondante, ainsi que ainsi que la facilité de pénétration et l'existence de marchés de capitaux qu'offrent ces pays. Tel a été le cas pour les deux plus grands groupes chinois de télécommunication, Huawei et ZTE qui se sont implantés en Suède, dans ce contexte. A titre d'exemple la firme chinoise Huawei a profité de la politique de restructuration de la firme suédoise Ericsson qui a provoqué une réduction de moitié de ses effectifs qui sont passés de 120.000 à 60.000 durant la période 2000-2005¹⁴. L'intrusion et le rapide développement des FMN du Sud seraient-ils alors annonciateurs d'un bouleversement de fond comme le remarque D. Blair¹⁵ ?

“China and India are restoring the position they held in the Eighteenth Century when China produced approximately 30% and India 15% of the world's wealth”.

Le choix des firmes chinoises et indiennes pris à titre illustratif n'est pas fortuit. Elles représentent des pays qui ont connu la croissance économique la plus forte parmi les pays émergents de même que , dans leur stratégie d'insertion à l'économie mondiale elles ont su se positionner dans

¹⁴ Hay F et al. 2008, « *Présences et stratégies chinoises et indiennes en Europe* », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, France.

¹⁵ Blair D.(Admiral), 2009 : a été Superviseur et Directeur du Programme National du Renseignement (DNI) et principal conseiller pour la sécurité nationale des USA en 2009.

les segments les plus porteurs de la révolution numérique qui est au cœur de l'avancée technologique actuelle, avec des stratégies d'implantation différentes à plusieurs égards ce qui a renforcé d'autant leur choix en tant qu'exemples :

«Ils (Chine et Inde) ont surtout développé des spécialisations dans de nouveaux secteurs où ils sont devenus des leaders mondiaux. La Chine réalise ainsi 17% des exportations mondiales d'électronique et l'Inde 21% des services informatiques en 2005...La globalisation a fourni à ces économies la possibilité de court-circuiter certaines étapes de la modernisation en adoptant les technologies les plus récentes »¹⁶

La stratégie de développement des FMN du Sud originaires de certains pays émergents, les FMN chinoises et indiennes en l'occurrence dans le cadre du présent travail, est si intimement liée à celle des Etats concernés qu'il n'est pas possible de les extraire ex nihilo de leur contexte national tant ils s'insèrent dans le cadre de choix planifiés par leurs Pouvoirs Publics respectifs même si leur développement multinational ultérieur (ceci est particulièrement vrai pour les entreprises indiennes) obéit à la même logique de profit et à la même stratégie de multinationalisation que les FMN « traditionnelles ». Les alliances stratégiques de plus en plus nombreuses avec des entreprises étrangères en fournissent la preuve.

Il est donc nécessaire d'en appréhender le contexte national pour en comprendre le mode de fonctionnement au vu de l'omniprésence de l'Etat en tant que planificateur central ainsi que la présence parmi ces FMN de nombreuses entreprises publiques chinoises. Le rapport de la CNUCED¹⁷ confirmait déjà en 2005 l'ampleur de cette nouvelle tendance à la multinationalisation multipolaire : la part des FMN du Sud est passée de 6.6 % à 26.3 % en l'espace de 10 ans, les firmes chinoises contribuant pour la plus large part à cette progression alors que les firmes indiennes augmentaient leur participation de 0,05 % à 3,4% durant cette même période. Parmi les 5.000 plus importantes FMN en termes de participation dans le capital de firmes étrangères, près du quart est constitué par des FMN du Sud¹⁸.

En raison de l'excédent des réserves de change important généré par ces activités multinationales, les IDE en provenance du Sud sont passés d'un volume de 10 milliards de dollars par an en 1993 à 90 milliards en 2005 représentés pour moitié par des firmes asiatiques et concrétisés pour nombre

¹⁶ Lemoine F.& Unal-Kesenci D., « *Chine et Inde dans le commerce mondial, les nouveaux meneurs de jeu* », La lettre du CEPII, 4^{ème} trimestre 2007, novembre 2007.

¹⁷ UNCTAD, 2005, « *World Investment Report* ».

¹⁸ UNCTAD, 2007, « *World Investment Prospects Survey, 2007-2009* »

d'entre eux sous forme de fusions-acquisitions tant au sein d'autres pays du Sud que dans des pays de l'OCDE.

3.1 Le cas des entreprises chinoises : Processus d'intégration à la nouvelle spécialisation internationale

En matière d'option stratégique d'ouverture et de modernisation de son appareil économique, l'année 1978 a marqué pour la Chine le début du véritable tournant de réformes majeures visant à l'ancrer à l'évolution du commerce mondial et ce, à l'occasion du changement survenu au niveau des plus hautes sphères politiques. Cette amorce d'ouverture a été confirmée en 1985 avec le lancement d'une politique dite de « *Go outside* ». Dans cette nouvelle vision, les investissements, l'encouragement aux entrées d'IDE et l'innovation ont été élevés au 1^{er} rang des priorités. De nombreuses mesures de promotion des exportations furent initiées, telles la réduction des tarifs douaniers qui sont passés de 41,3% en 1992 à 16,8% en 2001, les exemptions tarifaires sur les produits destinés à être transformés avant d'être réexportés (Lemoine et Unal-Kesenci, 2002). Cette politique a surtout concerné les activités d'assemblage, de même qu'elle a facilité l'implantation des filiales de firmes étrangères ainsi que les « joint-ventures ».

Ces mesures ont prouvé leur efficacité et ont permis un véritable essor du commerce extérieur chinois au cours des années 1990. Les industries d'assemblage ont constitué l'élément moteur de cette nouvelle dynamique. Depuis cette période, les exportations chinoises de produits de haute technologie se sont concentrées essentiellement sur l'assemblage des produits TIC, ce qui a permis une augmentation simultanée des importations de produits intermédiaires et des exportations de produits finis de haute technologie mais limitée aux TIC. L'importation de composants était réalisée en plus grande partie à partir d'autres pays asiatiques et les exportations se faisaient principalement vers les Etats-Unis et l'Europe. Les résultats de ces efforts commencèrent à se concrétiser au début des années 2000 avec un taux de croissance de 10,4 % et le 3^{ème} rang mondial en termes de flux d'IDE entrants pour l'année 2006 selon les données CNUCED¹⁹. Offrant aux FMN les avantages compétitifs que représentent sa main-d'œuvre en termes de coût, de disponibilité et de qualité, la Chine a réussi son intégration dans la segmentation internationale des processus productifs telle que recherchée par ces firmes dans le contexte de la DIPP, devenant

¹⁹ UNCTAD, 2006, "FDI from developing and transition Economies: Implications for Development", World Investment Report.

ainsi la 1^{ère} plateforme mondiale pour l'exportation²⁰, à travers des opérations de sous-traitance (montage, assemblage, transformation de produits intermédiaires) où la part des filiales d'entreprises étrangères s'élevait à plus de 80 %²¹ en 2005. Par ailleurs, l'évolution des exportations chinoises s'est modifiée tant en termes de volume qu'en termes de composition. De 1,7 % du total des exportations manufacturières mondiales en 1990, elles sont passées à 7 % en 2000 avec une mutation vers l'exportation des produits électroniques et électriques de consommation de masse (électroménager, horlogerie et autres produits grand public) au détriment de celles plus traditionnelles de produits textiles et d'habillement²².

Le début des années 2000 annonce cependant un début de percée dans le commerce de la haute technologie. Ce pays est aussi devenu le premier exportateur mondial de produits informatiques et autres produits de haute technologie devançant les USA dans le domaine des TIC²³ à partir de cette période. Pour la seule période 2000 -2001, les exportations mondiales de la Chine en produits de haute technologie sont passées de 2% à 5%²⁴.

Malgré cette percée dans la production et le commerce de certains produits de haute technologie la participation des entreprises chinoises reste pour certains analystes très limitée dans d'autres secteurs de haute technologie en raison de restrictions et même d'interdictions à l'accès exercées par les autorités chinoises sur les IDE: Nanotechnologies, biotechnologies, aérospatiale, industrie pharmaceutique et autres secteurs de pointe. Cela limite d'autant l'avancée technologique de l'industrie chinoise en matière d'innovation et sa capacité à se hisser à la « frontière technologique », du moins pour le moment. Les exportations chinoises demeurent concentrées sur les biens intensifs en main d'œuvre tels le textile, l'habillement et les produits TIC dont l'assemblage est intensif en main d'œuvre. Le surplus commercial de 120 Mds US \$ enregistré pour ces trois catégories de produits en 2005 destinés aux pays développés, les USA en particulier, est cependant contrebalancé par un déficit de 60 Mds US\$ dans le cas des composants électroniques dont les pays fournisseurs les plus

²⁰ Gaulier G. et al, 2006, «*Chine: le prix de la compétitivité* », lettre du CEPII, n°254, mars 2006.

²¹ Gaulier G. et al, 2006, *ibid.*

²² Lemoine F., Unal-Kesenci D., 2002, «*Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique*», *Economie Internationale*, n°92.

²³ Sachwald F., 2007, «*La Chine, puissance technologique émergente*», Collection électronique, Les Etudes de l'Ifri.

²⁴ Criscuolo, C., R. Martin, (2004), «*An Emerging Knowledge-Based Economy in China? Indicators from OECD Databases*», *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2004/4.

importants sont le Japon et la Corée du Sud (Sachwald, 2007). La Chine s'intègre donc dans ces échanges comme plate-forme mondiale des exportations des industries asiatiques (Japon, Corée du Sud, Singapour, Malaisie, Thaïlande). Pour ce qui est des produits TIC, sa balance commerciale est excédentaire avec les Etats-Unis et l'Union Européenne alors qu'elle apparaît déficitaire avec les pays asiatiques fournisseurs d'inputs sous la forme de composants ou autres produits intermédiaires.

Les récents développements apparus sur la scène économique mondiale semblent cependant remettre en question cette approche de la spécialisation fondée sur la segmentation du processus productif où les pays développés détiendraient l'exclusivité du leadership en matière de technologies de pointe et où les pays émergents seraient de fait limités à s'intégrer sur des segments déterminés en fonctions des intérêts stratégiques des firmes dominantes des pays du Nord.

Outre l'intérêt accordé de plus en plus aux activités de formation et de recherche du fait de la prise de conscience aigüe du rôle de l'innovation en tant que facteur déterminant de la productivité et dont le corollaire se traduit par la valorisation du capital humain, de nouveaux aspects confortant cette thèse se profilent. Les constants efforts en matière d'investissements en R&D, à l'image des dépenses en R&D consenties par la Chine en comparaison avec les pays leaders en la matière (Japon, USA) comme le montre le graphique 3.2 permettent d'apprécier cette tendance.

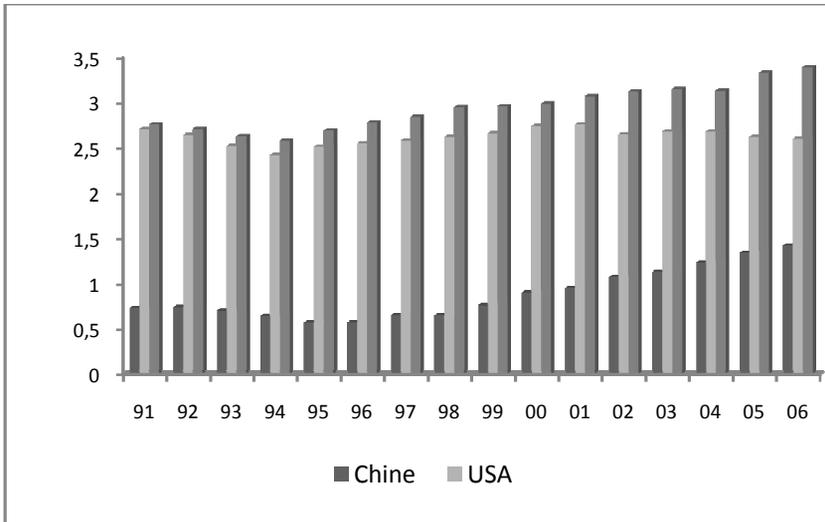
L'indice de similitude qui est un coefficient permettant de mesurer le degré de similarité des exportations d'un pays donné par rapport à la norme établie en fonction de la référence aux produits exportés par les pays de l'OCD permet de confirmer cette tendance. Selon P.K. Schott²⁵, cet indice est passé durant la période 1972-2005 de 0,05 à 0,21 pour la Chine ; de 0,011 à 0,33 pour la Corée du Sud ; de 0,18 à 0,33 pour le Mexique et de 0,15 à 0,20 pour le Brésil. Cette progression semble donc confirmer la thèse du rattrapage technologique. Si l'on exclut la Corée du Sud qui a déjà rejoint depuis 1996 le « club des pays riches » que représente l'OCDE, la progression la plus spectaculaire est celle de la Chine et cela se confirme encore plus dans l'actualité la plus récente dans la mesure où elle vient d'occuper le 1^{er} rang mondial en tant que puissance commerciale et le 2^{ème} en termes de PIB²⁶.

²⁵ Schott P.K., 2007, "The relative sophistication of Chinese exports", Economic Policy n° 53.

²⁶ Aglietta M.& Lemoine F., 2010, « L'économie mondiale 2011 », Repères, La Découverte, Septembre 2010.

Graphique 3:

Dépenses de R&D / PIB (%) de la Chine et des pays leaders de la Triade.



Sources :

- OECD factbook 2007, « *Economic environmental and social statistics* » (pour les données 1991 à 2005).
- Observatoire des Sciences et Techniques (OST), 2008 (pour les données 2005 du Japon et des USA).
- OECD, « *Science, Technology and Industry outlook* », 2008 (pour les données 2006).

C'est dans ce contexte qu'a été réalisée la percée notable des FMN chinoises à l'étranger. Ainsi, le nombre d'entreprises chinoises qui se sont installées à l'étranger est passé de 1000 durant la période 2004-2006 à 1500 entre 2007 et 2008²⁷ dont une large part à destination de l'Asie et l'Amérique latine comme le montre la ventilation géographique en termes de flux d'IDE sortants dans le tableau ci-dessous :

²⁷ Rosen D.H. & Hanemann T., 2009, « *China changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implications* », www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245

Tableau 1 : Répartition par zone géographique des IDE sortants chinois, en millions de US \$

	2003	2004	2005	2006
Amérique Latine	1.038,15	1.762,72	6.466,16	8.468,74
Asie	1.505,03	3.013,99	4.484,17	7.663,25
Europe	145,03	157,21	395,49	597,71
Afrique	74,81	317,43	391,68	519,86
Amérique du Nord	57,75	126,49	320,84	258,05
Océanie	33,88	120,15	202,83	126,36
TOTAL	2.853,65	5.497,99	12.261,17	17.633,97

Source: Oded Shenkar, 2009, « *Becoming multinational: challenges for Chinese firms* », Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies.

La motivation à l'international des entreprises chinoises est à situer à un double niveau :

-- La motivation financière : Au niveau de l'entreprise, la facilité d'accès à des moyens de financement à faible coût encourage l'investissement à l'étranger. L'accès préférentiel aux crédits à des taux avantageux octroyés soit par les banques chinoises si l'opération d'investissement est jugée conforme aux objectifs et aux intérêts nationaux ;

-- Sur le plan politique, l'assouplissement du contrôle des changes entamé à partir d'avril 2006 ainsi que l'appréciation du Yuan rendent plus accessible les acquisitions d'entreprises étrangères y contribuèrent aussi. Grâce à l'aisance financière procurée par les très importantes réserves de change dont dispose la Chine (les plus importantes au monde depuis 2006 ; elles frôlaient les 2400 milliards au début de l'année 2010)²⁸, l'investissement à l'étranger y est vu, sur le plan politique, comme moyen de placement stratégique, d'où les importantes mesures d'encouragement accordées même aux entreprises privées. Les investissements à l'étranger y sont perçus comme un moyen de recyclage productif des excédents de devises parmi d'autres formes de placements plus sûrs mais ne générant ni dynamique de croissance pour le pays ni rentabilité appréciable et s'apparentant à une forme de thésaurisation (cas des achats de bons du Trésor américain), ou de placements dans des fonds souverains beaucoup plus volatiles, risqués et à vocation purement spéculative. Ce qui explique par ailleurs le volume des investissements chinois en Amérique du Sud

²⁸ « L'expansion » du 15/01/2010.

(Tableau 1) et la forte progression des investissements en Afrique qui ont atteint le seuil de 1.000 milliards de US \$ en 2008²⁹ faisant de la Chine le principal bailleur de fonds de l'Afrique.

En termes d'objectifs stratégiques nationaux, les autorités chinoises considèrent l'investissement à l'étranger comme un moyen de promotion de leurs firmes leaders (les champions nationaux) en vue de l'acquisition d'une reconnaissance et d'un statut mondial grâce aux avantages que cela confère : perfectionnement en matière de savoir-faire, proximité des marchés, possibilité de disposer d'une main-d'œuvre qualifiée étrangère, accès aux matières premières. Dans une optique stratégique cela permettrait aux entrepreneurs chinois de reléguer leur image d'imitateurs au profit de celle plus valorisante de créateurs et de rehausser par la même, la position internationale de la Chine. Sur un autre plan tout aussi stratégique l'investissement international y est vu comme un moyen permettant de contourner les différentes formes de barrières à l'entrée imposées aux importations par les différents pays dans le cadre de mesures protectionnistes, l'entreprise chinoise établie bénéficiant de facto de l'accès au marché local.

D'autres avantages compétitifs propres aux entreprises chinoises proviennent de l'existence d'un immense marché local largement protégé ,ce qui leur permet de réaliser de larges économies d'échelle pour ce qui concerne les produits fabriqués localement et destinés à l'exportation via les différentes structures de représentation à l'étranger.

Cependant, comme précédemment mentionné et particulièrement pour ce qui est de la Chine, au-delà de l'apparente « fusion » d'intérêts entre la stratégie de la firme et celle de l'Etat, une « confusion d'intérêts » peut constituer de sérieuses limitations quant à l'expansion de ces firmes en raison des contraintes qui leur sont imposées par leurs autorités nationales en termes de pouvoir de décision (en raison de la primauté des intérêts nationaux) et ce, malgré les larges avantages octroyés.

De même, l'option de fusion-acquisition choisie par les firmes chinoises comme mode d'entrée privilégié dans certains pays étrangers (notamment les pays développés) ne constitue pas pour des entreprises manquant d'expérience en matière de management international et de savoir-faire, le chemin d'accès le plus court pour prétendre à une reconnaissance internationale et à une stature dont l'entreprise acquise bénéficiait précédemment. Le rachat d'entreprises de renom en difficulté financière en raison d'une conjoncture défavorable, ne garantit en aucun cas le maintien à moyen terme d'une pareille position.

²⁹ « Le Figaro-Economie » du 06/08/2008.

Tels sont les principaux obstacles qui limitent sérieusement les possibilités de développement des FMN chinoises.

La Chine est intégrée verticalement sur la chaîne de valeur technologique, ce qui peut être un frein à la maîtrise totale du processus de production et à l'acquisition de technologies. Elle se positionne en effet sur une ou plusieurs parties de la chaîne de valeur, mais pas en amont et en aval (Lemoine et Unal-Kesenci, 2002). Les firmes chinoises sont également intégrées verticalement entre-elles.

3.2. L'exemple des entreprises indiennes

L'essor des FMN indiennes durant les deux dernière décennies, à l'instar de celui des FMN chinoises, résulte des mutations des processus de production engendrés par le nouveau rythme de la mondialisation qu'ont insufflé la libéralisation des marchés de capitaux ainsi que l'incursion généralisée des NTIC. Cette nouvelle conjoncture a favorisé l'émergence de nouvelles opportunités et ouvert la voie à de nouvelles perspectives pour des firmes disposant d'avantages compétitifs en termes de coûts de production et d'ambitions d'affirmation sur le plan de la reconnaissance internationale, avec les retombées attendues en termes de croissance et de développement sur le plan national. En effet à l'origine de cette percée internationale, il y a d'abord eu une volonté des pouvoirs politiques de promouvoir cette tendance en raison des déséquilibres structurels engendrés par la situation d'endettement interne et externe à laquelle était confrontée l'Inde, laquelle a engendré en 1991 un crise des paiements extérieurs aigue à la suite de laquelle ce pays a dû avoir recours au FMI avec les conditions que cela suppose : un programme de stabilisation se traduisant par la libéralisation et l'ouverture de l'économie à travers la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires, la convertibilité partielle de la roupie pour les opérations courantes(biens et services) à partir de 1994, la facilitation des entrées d'IDE en 1997et la libéralisation des opérations de capital³⁰.

Dans ce processus d'internationalisation, les firmes indiennes se sont spécialisées en particulier dans le secteur des services en relation avec les NTIC dont la part dans l'économie est passée de 40% en 1990 à 51% en 2002 contre seulement 17% pour le secteur manufacturier³¹. Cette spécialisation qui est le résultat d'une politique axée sur le développement de la science et de la technologie entamée depuis de nombreuses décades a permis à l'Inde de se positionner en tant que pôle majeur en matière de

³⁰ Chauvin S., Lemoine F., (2004) « *L'économie Indienne : changements structurels et perspectives à long-terme* », CEPII, Document de travail, n°2005-04.

³¹ Chauvin S., Lemoine F., (2003) « *L'Inde parie sur les niches technologiques* », La lettre du CEPII, n°221

recherche scientifique dans les domaines de la conception et du développement de logiciels et de conseils informatiques, des biotechnologies et du développement de médicaments génériques, se positionnant ainsi dans des activités à forte valeur ajoutée.

L'objectif affiché des pouvoirs publics pour faire de la science et de la technologie l'un des piliers de la stratégie industrielle apparaît dès la fin des années 1990 dans le rapport de prospective « Vision 2020 » destiné à améliorer la compétitivité nationale dans les domaines prioritaires en identifiant 17 secteurs de pointe à développer parmi lesquels : la robotique, les nanotechnologies, les biotechnologies, l'avionique, le nucléaire ... A 0,6 % en 2005³², la part de la R&D dans le PIB reste cependant modeste en comparaison avec celle de la Chine (1,34 pour la même date) mais par une stratégie de ciblage de niches porteuses sur des marchés spécifiques la démarche indienne s'avère relativement plus performante en comparaison avec la Chine en l'état actuel des choses en raison de la plus grande autonomie par rapport aux Pouvoirs Publics en matière de prise de décision et d'investissements à l'étranger dont jouissent les firmes indiennes : « *La gouvernance des entreprises indiennes les rend complètement autonomes vis-à-vis de l'Etat dans leurs décisions d'investissement à l'étranger, ce qui est loin d'être le cas même pour les entreprises chinoises les « plus privées »* »³³. Cela se confirme en particulier dans le domaine informatique :

« *Si l'informatique indienne a commencé avec des tâches de sous-traitance peu qualifiée, la situation est aujourd'hui toute différente : ces entreprises proposent désormais des services et du conseil de qualité mondiale. Certaines « startup » adoptent dès leur création une stratégie et une localisation géographique globales. Dès 2001, la moitié des entreprises mondiales certifiées « SEI-CMM5 », la norme la plus haute en matière de logiciels, sont indiennes (aucune française en 2006) »* »³⁴. Ce qui distingue les FMN indiennes de leurs homologues chinoises c'est la spécialisation dans le secteur des exportations de services électroniques qui représentaient déjà en 2005, 21% des exportations mondiales dans le domaine, mais pas seulement. Sur le plan de la production, la stratégie adoptée par les firmes indiennes a concerné des secteurs industriels à forte valeur ajoutée tels les secteurs de la métallurgie, de la chimie et des médicaments génériques même si en termes de stocks d'IDE leur participation demeure relativement modeste comme le montre le tableau suivant ³⁵ :

³² <http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx>

³³ Ruet J., 2007, « *Emergence des firmes multinationales « du Sud » et lecture du capitalisme* », Annuaire Français des Relations Internationales, Paris.

³⁴ Ruet J., *ibid.*

³⁵ UNCTAD, 2007, « *World Investment Report* ».

Tableau 2: Evolution des stocks d'IDE originaires de Chine continentale*, de Hongkong** et d'Inde, de 1990 à 2006 (en milliards de US \$)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Monde	1763	2901	6.148	6.319	6.866	8.197	9.732	10.672	12.474
PVD	133	311	817	807	849	859	1.036	1.274	1.600
Chine*	2,5	16	28	33	35	37	39	46	75
Hongkong**	12	79	388	352	370	336	406	470	689
Inde	0,3	0,5	1,9	2,1	2,5	5	6,6	9,6	13

Source: CNUCED, 2007, World Investment Report.

La différence entre l'Inde et la Chine est encore plus importante si on intègre HongKong en tant que territoire faisant partie de la Chine³⁶. Depuis 2002, la vitesse de progression des stocks d'IDE indiens est cependant à noter avec une tendance haussière qui se confirme.

Sur le plan de la répartition géographique des IDE indiens, on constate une nette polarisation vers les pays développés. L'essor de ces investissements s'est nettement confirmé notamment pour la Grande-Bretagne, l'ancienne puissance coloniale qui accueille près de la moitié des investissements indiens en Europe, suivie de l'Allemagne pour les services en ingénierie informatique, et de la France en 3^{ème} lieu (données 2008). Le tableau suivant représente l'importance relative de la présence indienne en France en comparaison avec celle de la Chine, et ce malgré le large différentiel qui les sépare en termes de valeur totale des stocks d'IDE détenus.

Tableau 3 : Implantation comparative en France, année 2008, Stocks d'IDE en millions d'Euros

	implantations	Nombre de salariés	Stocks d'IDE
Chine Continentale	70	5.000	303
Inde	70	8.000	363

Source : Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII).

³⁶ Hong-kong bénéficie d'un statut particulier en tant que « région administrative spéciale » même si elle a été officiellement rétrocedée à la Chine en 1997 par la Grande-Bretagne.

En plus de la haute spécialisation des firmes indiennes et leur insertion dans l'économie mondiale notamment dans les activités tertiaires (création de logiciels et autres services informatiques qui représentaient le 1^{er} poste en termes d'investissements étrangers avec 35%)³⁷, celles-ci sont aussi présentes et très compétitives dans de nombreux secteurs industriels tels les équipements électriques, électroniques ainsi qu'une remarquable progression dans la construction automobile dont la part est passée de 3,5% en 2006 à 12% en 2007-2008³⁸.

L'internationalisation des FMN indiennes et leur adaptation à la nouvelle dynamique imposée par la mondialisation augure d'une plus grande réussite, toute proportion gardée, que les FMN chinoises dans le long terme en raison de la démarche d'insertion adoptée, et ce, malgré une énorme différence en termes de moyens financiers.

La totale liberté d'action dont jouissent les dirigeants des entreprises indiennes par rapport aux autorités de leur pays d'origine, semble être l'un des éléments explicatifs de cette différence de performance. Ce qui n'est pas présentement le cas des entreprises chinoises. Les stratégies d'implantation étrangère ainsi que l'adaptation culturelle requise en termes de gouvernance d'entreprise multinationale avec les nouveaux rapports que cela suppose (existence de syndicats, du mode de prise de décision, adaptation à l'environnement multiculturel des personnels...), de même que les stratégies d'alliances et de partenariat avec des firmes locales ou des firmes leaders dans le domaine en sont d'autres facteurs.

L'exemple des FMN indiennes est instructif à plus d'un titre pour l'ensemble des firmes des PVD aspirant à une stratégie d'exportation. La démarche de positionnement dans des segments à forte valeur ajoutée permettant une intégration à la chaîne des valeurs dans un contexte mondialisé, leur adaptation aux nouvelles conditions du marché, leur sens de l'innovation ainsi que les alliances stratégiques qu'elles ont développé, sont autant de leçons à retenir. De cette progressive et rapide tendance à l'internationalisation des FMN du Sud dont les répercussions seront de plus en plus visibles, un fait semble s'imposer : l'inexorable déplacement du centre de gravité de l'Economie mondiale vers l'Asie. La constatation qui s'impose à travers les deux exemples pris comme référence démontre que la réussite dans un contexte mondialisé repose sur deux éléments essentiels de base : le capital financier et le savoir. La volonté et l'ambition de réussir feront le reste.

³⁷ Milelli C., 2009, « *Chine, Inde : leurs investissements en Europe* », Séminaire Economie de la Mondialisation/OFCE

³⁸ Milelli C., 2009, *ibid.*

4. Les conséquences de la mondialisation

4.1 Rôle de l'Etat nation et mondialisation

L'ampleur et la rapidité de diffusion de la mondialisation à l'échelle planétaire durant ces deux dernières décennies sont sans commune mesure avec les rythmes d'évolution économique mondiale antérieurs en ce sens qu'elles bousculent toutes les certitudes acquises jusque-là, et posent entre autre le problème crucial du rôle de l'Etat-Nation dans un pareil contexte. Les progrès énormes des NTIC ayant fortement minoré la contrainte liée à l'éloignement géographique, ont fortement contribué à internationaliser et à fluidifier les relations économiques internationales en permettant la mise en œuvre d'une nouvelle division internationale du travail par : la décomposition des processus de production (et donc l'externalisation dans différents pays, de segments de production) ; la gestion et le contrôle à distance des entités expatriées par les entreprises-mères ; la démultiplication des opérations de sous-traitance étrangère ; les différentes politiques de dérégulation ; la libéralisation des mouvements de capitaux... Autant d'aspects qui ont contribué à restreindre indirectement les prérogatives des Etats dans la mesure où, par différents aspects, les opérations générées par cette nouvelle configuration des rapports internationaux s'apparentent beaucoup à des mouvements transnationaux (i.e dépassant le cadre de la nation).

De quelle façon l'Etat-Nation peut-il s'accommoder d'une pareille mutation, telle est la question qui exacerbe les rivalités idéologiques qui oppose partisans de la mondialisation en tant que catalyseur d'un nivellement économique à l'échelle planétaire et reléguant le rôle des Etats au second plan si ce n'est l'occultant, et ceux partisans de plus d'interventionnisme pour limiter les excès et dérives dont un tel phénomène est porteur. Ce débat ne reproduit en fait que celui opposant les tenants d'une plus grande libéralisation et ceux partisans de l'interventionnisme décisif de l'Etat en tant qu'agent régulateur essentiel de l'Economie et protecteur des intérêts de la Nation.

Cependant à l'intérieur même de la tendance libérale se distingue un mouvement ultralibéral à l'image des thèses prônées par des théoriciens tels K. Ohmae³⁹ qui limitent le rôle de l'Etat à celui de simple pourvoyeur de services sociaux de base et à un minimum d'ingérence dans la sphère économique et décrètent (et souhaitent) la perte future des prérogatives de l'Etat face à la mondialisation. Pour lui, les Etats-Nations sont des entités devenues artificielles car incapables d'avoir une vision à long terme de l'intérêt collectif. Il explique le succès de nombreuses régions économiques

³⁹ Ohmae K., 1996, « *De l'Etat-Nation aux Etats-régions* », ed. Dunod.

par leur adaptation aux exigences de l'économie mondiale et voit en elles les véritables acteurs de la croissance. De même, pour S. Strange, « *alors que les États étaient avant les maîtres du marché, ce sont maintenant les marchés qui, sur des questions cruciales, sont les maîtres des gouvernements et des États* », constatant par ailleurs que « *les acteurs traditionnels, diplomates et généraux apparaissent moins décisifs que les banquiers, les hommes d'affaires et les médias* »⁴⁰.

Pour les tenants d'une libéralisation plus tempérée, les changements positifs, qui sont pour une large part la conséquence de la généralisation des NTIC (l'Internet en particulier), permettent la globalisation du savoir, ce qui représente un facteur d'amélioration du pouvoir compétitif des entreprises locales des différents Etats et leur offre ainsi le moyen de niveler leurs insuffisances et de s'intégrer en valorisant leur production et leur savoir-faire afin de s'imposer sur les marchés extérieurs. Dans une telle perspective, la globalisation peut ne pas être une forme de destruction de l'Etat-Nation et peut au contraire asseoir son pouvoir en tant qu'acteur économique important. Même si, comme le souligne F. Renkel⁴¹, les FMN accaparent une grande partie de la richesse mondiale et gardent le monopole dans certains secteurs d'activité et ce, au sein même des pays les plus développés (cas du secteur de l'énergie en Allemagne). Le rôle de l'Etat demeure important aussi en matière d'attribution de marchés importants : cas des marchés d'armement négociés d'Etat à Etat. Par ailleurs de nombreuses FMN appartiennent aux Etats et non à des particuliers.

A l'opposé de ces thèses, de nombreuses critiques quant à la remise en cause radicale de la souveraineté de l'Etat par la mondialisation sont soulevées. La règle du laisser-faire ne pouvant même pas s'appliquer à l'intérieur d'un pays comment pourrait-elle l'être à l'échelle mondiale. Comment croire à une auto-régulation à une échelle aussi vaste ?

A titre d'exemple, l'Etat dispose de peu de moyens pour infléchir la décision d'une entreprise de délocaliser ses activités en raison de critères propres (existence de conditions plus favorables dans d'autres contrées), malgré les conséquences sociales que cela implique.

La mondialisation est en train de prendre la forme d'une transnationalisation , notamment par le biais de la libéralisation du mouvement des capitaux, dans la mesure où elle échappe à la régulation des

⁴⁰ Strange S., 1996, "*The Retreat of the State : The diffusion of Power in World Economy*", cite par S. Cohen in "*Les Etats face aux « nouveaux acteurs »*", revue "Politique Internationale", n° 107, 2005.

⁴¹ Henkel F, 2007, Représentant du Parlement Fédéral Allemand, intervention lors du colloque : « *l'Etat-Nation à l'heure de la mondialisation : du féodalisme au nouvel impérialisme* », Alger, 8-9/12/2007.

Etats en même temps qu'elle est encouragée par les Etats eux-mêmes : les nations développées en ont été les plus grands bénéficiaires alors que les PVD y voient l'unique moyen de s'intégrer mondialement et espérer en tirer avantage en déléguant une partie de leurs attributions à des instances supranationales telles le FMI ou la Banque Mondiale ou à des organisations régionales (UE, ALENA...) dans le but d'intégrer cette nouvelle dynamique. D'où l'érosion des pouvoirs de l'Etat au profit hégémonique du pouvoir financier et au détriment des peuples, générant une nouvelle forme d'impérialisme.

Recontextualisé, ce débat sur la mondialisation pourrait être posé en termes plus réalistes. Etant donné le caractère inéluctable de l'avancée de la mondialisation en tant que phénomène irrépressible du fait des progrès engendrés par la science et des nécessaires mutations qu'ils engendrent, la nécessité d'une meilleure gouvernance mondiale s'impose plus que jamais. La libéralisation des échanges internationaux ayant induit la globalisation du marché pose le problème de la nécessaire mise en place de normes et des indispensables balises juridiques. Cela supposerait l'existence d'un organe régulateur supranational mais remettrait au centre du débat le problème de représentativité qui a fait défaut jusque-là au sein des institutions existantes parce que biaisé par essence, d'où leur peu de crédibilité et la méfiance qu'elles suscitent en particulier au sein des PVD.

4.2 L'impact multidimensionnel

En raison de la forte pression en termes de compétitivité-coût (faiblesse des salaires notamment) exercée par les pays émergents et de la stratégie de dévaluation monétaire provoquant une forme de « déflation salariale compétitive » selon les termes de J. Sapir⁴² à l'intérieur même de la plupart des pays développés, l'impact au niveau de la rémunération du travail est sensible. C'est ainsi qu'aux USA, la part du travail dans le Revenu National a atteint son record historique le plus bas depuis la crise de 1929 : en l'espace d'une courte période (2000-2006) cette part est passée de 54,9% à 51,9%⁴³, ce qui pourrait contribuer à expliquer la crise d'endettement des ménages dont le taux d'endettement a atteint le seuil de 100% du PIB en 2007, avec les conséquences qui s'en sont suivies (crise financière mondiale qui a débuté à l'été 2007 en raison de la crise d'endettement hypothécaire).

⁴² Sapir J., 2009, « *Le retour du protectionnisme et la fureur de ses ennemis* », Le Monde Diplomatique, mars 2009.

⁴³ Aron-Dyne A. & Shapiro I., 2007, « *Shares of National Income going to wages and salaries at record low in 2006* », Center on Budget and Policy Priorities, Washington D.C.

D'autres répercussions sont aussi à inscrire au passif de la déréglementation généralisée entraînée par le processus de mondialisation, parmi lesquelles la perte d'avantages sociaux acquis par les salariés en raison du rapport de force existant du fait des risques de délocalisation ambiants (chantage à l'emploi), comme à titre d'exemple le transfert du financement des prestations sociales vers les salariés des entreprises ou encore l'allongement de la durée du travail récemment entériné en France dans le cadre des réformes structurelles engagées. Ce qui entraîne une paupérisation du salariat au sein même de ces pays, paupérisation imposée par « effet boomerang » par les contraintes de compétitivité internationale et de « guerre monétaire » sur fond de dévaluation (cas du \$ US face à l'Euro ou du Yuan chinois) au point où même certains des plus ardents défenseurs du libre-échange reconnaissent, à l'instar de l'un de leurs chefs de file, P. Krugman⁴⁴, l'évidence de telles répercussions sous la forme de déflation importée :

« Le refus d'identifier le libre-échange comme cause de la tourmente actuelle montre que ses partisans ont quitté l'univers de la réflexion pour entrer dans celui de la pensée magique »⁴⁵.

Les profonds bouleversements qu'entraînent ces considérations sont davantage confirmés par l'incursion des nouvelles FMN du Sud. Cela implique entre autre, la remise en cause de la gouvernance mondiale telle qu'exercée jusqu'à présent en raison de la mauvaise représentativité actuelle au sein des instances internationales censées veiller à une bonne gouvernance mondiale. Le poids économique croissant de certains pays du Sud et leurs récents déploiements en tant que pays investisseurs au sein même des pays développés en raison de l'accumulation d'importantes réserves de change, notamment pour ce qui est de la Chine dont les réserves étaient estimées en 2008 à 1.884 milliards de \$ US⁴⁶ soit plus que le Japon et la zone Euro réunis (respectivement 1200 et 555 milliards de \$ US).

Conclusion

Les nouveaux rapports qui se précisent avec l'avènement de nouvelles puissances économiques sur la scène mondiale appellent certaines remarques :

⁴⁴ Krugman P., 2007, « *Trade and inequality revisited* », Vox, www.CEPR.org, juin 2007

⁴⁵ Sapir J., 2009, id.

⁴⁶ FMI, 2008, Statistiques relatives aux réserves de change arrêtées au 31 août 2008.

- La multipolarité vers laquelle tendent les nouveaux rapports à l'échelle internationale concerne en fait un nombre limité de pays, à savoir l'ensemble des pays développés et celui dit des NPI (Nouveaux Pays Industrialisés) plus communément dénommé «BRIC» auquel il a précédemment été fait référence, ainsi que quelques autres pays futurs éventuels prétendants à ce statut tels le Mexique ;
- Cette multipolarité est à la base de la nouvelle reconfiguration des rapports mondiaux qui s'opère, telle la réunion du G 20 où se renégocie à l'heure actuelle la représentativité des plus grandes puissances en fonction de leur poids et donc de leur pouvoir de rétorsion économique. Cette reconfiguration résultera des intérêts réciproques des uns et des autres, excluant de fait le plus grand nombre de pays, alors que les enjeux sont mondiaux ;
- Le pouvoir des Etats se mesurera, comme cela a toujours été le cas par ailleurs, à l'aune de leur stature économique. Quel serait en effet le pouvoir de rétorsion que pourrait faire prévaloir un pays faible en réaction à des dépassements en matière de non-respect des réglementations en vigueur : cas du conflit ayant opposé en 2005, le Mali aux USA pour raison de concurrence déloyale (subventions accordées aux producteurs américains de coton en violation des règles établies par l'OMC), par exemple ;
- Le mode de production capitaliste qui fonde la nouvelle division internationale du travail tend à reproduire une nouvelle géographie économique en termes de rapports de domination. L'émergence des FMN du Sud dont il a été question ne fera que reproduire à l'identique ces rapports dans d'autres régions moins développées : cas de la majorité des pays africains et de nombreux pays d'Amérique Latine (précisément là où ont tendance à se concentrer les IDE d'origine chinoise, exemple parmi d'autres).

Cela remet à l'ordre du jour le débat sur la nécessité d'un certain degré de protectionnisme au vu des développements hasardeux que connaît la scène économique internationale et appelle à une redéfinition du concept de l'Etat-Nation en tant que contre-pouvoir au rôle hégémonique et au développement tentaculaire des FMN dans le cadre d'une dérèglementation généralisée et à défaut d'une gouvernance mondiale adaptée aux intérêts de l'ensemble des pays (dans le groupe du G20 qui est une organisation à caractère certes consultatif mais néanmoins très influent regroupant les plus grandes puissances économiques mondiales, l'Afrique n'est représentée que par un seul membre : l'Afrique du Sud, alors qu'elle représente 14% de la population mondiale).

Bibliographie

Ouvrages :

1. Aglietta M.& Lemoine F., 2010, « *L'économie mondiale 2011* », in CEPII Working Paper, N°2011-32, December 2011.
2. Berger S., 2003, « *Notre première mondialisation. Leçon d'un échec oublié* », in « Revue de Presse », Institut des Relations Internationales Stratégiques (IRIS), printemps 2004.
3. Braudel F. 1967, « *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e- XVIII^e siècle)* », in « Les Cahiers du CEMS Air », n°24, avril 2008, p6
4. Maris B., 2004, « *Antimanuel d'économie* », tome 1, ed. Bréal, p. 158.
5. Ohmae K., 1996, « *De l'Etat-Nation aux Etats-régions* », in collection « Les livres qui ont marqué le XXe siècle », ed Bréal, http://00h00.giantchair.com/html/ExtraitsPDF/27454100792850_1.PDF, p.1.
6. Strange S., 1996, “*The Retreat of the State : The diffusion of Power in World Economy*”, cite par S. Cohen in “*Les Etats face aux « nouveaux acteurs* »”, revue “Politique Internationale”, n° 107, 2005.

Articles :

1. Aron-Dyne A.& Shapiro I., 2007, « *Shares of National Income going to wages and salaries at record low in 2006* », Center on Budget and Policy Priorities, Washington D.C.
2. Chauvin S., Lemoine F., (2003) « *L'Inde parie sur les niches technologiques* », *La lettre du CEPII*, n°221 Mars 2003.
3. Chauvin S., Lemoine F., (2004) « *L'économie Indienne : changements structurels et perspectives à long terme* », *CEPII, Document de travail*, n°2005-04.
4. Criscuolo, C., R. Martin, (2004), « *An Emerging Knowledge-Based Economy in China? Indicators from OECD Databases* », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2004/4.
5. Gaulier G.& al, mars 2006, « *Chine: le prix de la compétitivité* », *lettre du CEPII*, n°254.
6. Fontagné L., 2002, « *Commerce international* », Cours, édition électronique.
7. Hay F et al. 2008, « *Présences et stratégies chinoises et indiennes en Europe* », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, France.
8. Krugman P., 2007, « *Trade and inequality revisited* », *Vox*, www.CEPR.org, juin 2007.

9. Le Cacheux J., mars 2002, « *La mondialisation économique et financière, de quelques idées, poncifs et fausses vérités* », Revue de l'OFCE.
10. Lemoine F., Unal-Kesenci D., 2002, « *Chine : Spécialisation internationale et rattrapage technologique* », Economie Internationale, n°92.
11. Lemoine F. & Unal-Kesenci D., novembre 2007, « *Chine et Inde dans le commerce mondial, les nouveaux meneurs de jeu* », La lettre du CEPPII.
12. Levitt.T. 1983, "Globalization of markets", Harvard Business Review.
13. Milelli C., 2009, « *Chine, Inde : leurs investissements en Europe* », Séminaire Economie de la Mondialisation/OFCE.
14. Moati P. & El Mouhoub M., 2005, « *Décomposition internationale des processus productifs, polarisations et division cognitive du travail* », Revue d'Economie Politique décembre 2005.
15. Ouvrage collectif La documentation française, « *La France face à la mondialisation* », Problèmes économiques et sociaux, N° 920, janvier 2006.
16. Ruet J., 2007, « *Emergence des firmes multinationales « du Sud » et lecture du capitalisme* », Annuaire Français des Relations Internationales, Paris.
17. Sachwald F., 2007, « *La Chine, puissance technologique émergente* », Collection électronique, *Les Etudes de l'Ifri*.
18. Schott P.K., 2007, "The relative sophistication of Chinese export ", Economic Policy n° 53.
19. Rosen D.H. & Hanemann T., 2009, "China changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implications", www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245.

Rapports officiels :

1. OECD, 2005, "Internationalization of R&D: Trends, issues and implications for S&T".
2. UNCTAD, 2005, "World Investment Report".
3. UNCTAD, 2006, "FDI from developing and transition Economies: Implications for Development", World Investment Report.
4. UNCTAD, 2007, "World Investment Prospects Survey, 2007-2009".
5. UNCTAD, 2010, Investment Map.

Périodiques:

1. « L'expansion » du 15/01/2010.
2. « Le Figaro-Economie » du 06/08/200
3. « Libération » du 03 /09/2005