

Fiche de présentation

1- La puissance économique

2- Commissaire en chef de 2^e classe de la marine Mercier Bernard - France

3- 17 mars 1999

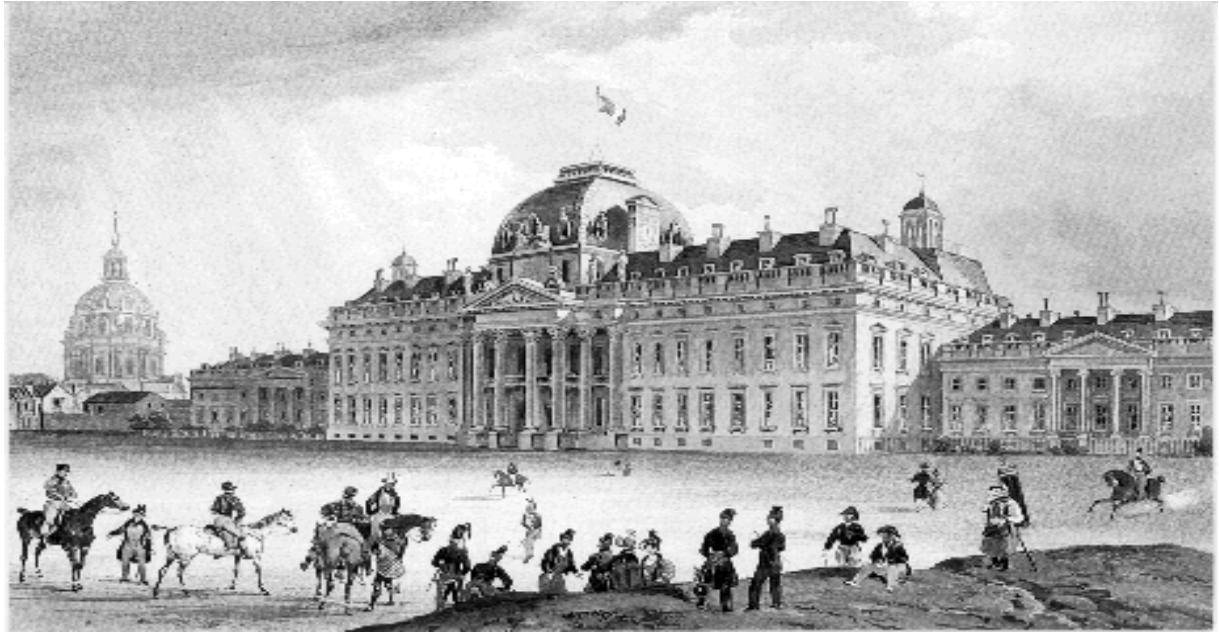
4- Division B

5- Mémoire d'étude dirigée

6- Synthèse : l'économie est devenue un des facteurs essentiels de la puissance des nations. Le monde a été marqué depuis une vingtaine d'années par le triomphe du libre-échange et par la mondialisation qui ont fait éclater la plupart des frontières. Cette primauté que tend à conquérir l'économie dans le monde actuel est perceptible à travers quatre facteurs clés que sont les investissements internationaux, les échanges, les marchés financiers et la montée en puissance des entreprises multinationales.

7- Géopolitique, économie, mondialisation, libre-échange.

ETUDE DIRIGEE DE GEOPOLITIQUE



La puissance économique

Etude dirigée par M. SCARINGELLA

Groupe B2

Rédacteur : Commissaire en chef de 2^e classe Bernard MERCIER

Table des matières

Synthèse générale

1. L'EVOLUTION DU MONDE

1.1 La mondialisation

1.2 La victoire du libre-échange

1.3 Le renforcement de l'instabilité

2. LES GRANDS MOUVEMENTS ECONOMIQUES DEPUIS 87-88

2.1 Une phase de rupture

2.2 Le reflux des Etats

2.3 La globalisation

2.4 Le règne des marchés

2.5 La France

3. OBJET DE L'ETUDE

3.1 Les investissements internationaux

3.2 Les échanges commerciaux internationaux

3.3 Les marchés financiers internationaux

3.4 Entreprise et géostratégie

Séance n° 1 : Les investissements internationaux

1. SYNTHÈSE

1.1 L'internationalisation des investissements

1.2 L'investissement en France

2. LES GRANDS PAYS INVESTISSEURS - PRINCIPALES ZONES D'INVESTISSEMENTS ET SECTEURS ÉCONOMIQUES CONCERNÉS

2.1 Le développement des investissements internationaux

2.2 Le renforcement de l'Europe face aux États-Unis

2.3 Les pôles d'attraction des investissements

2.4 L'internationalisation des services

3. EMPLOI ET DELOCALISATIONS

3.1 Transfert des emplois les moins qualifiés vers les pays en développement

3.2 Quel avenir pour les emplois non qualifiés dans les pays industriels ?

3.3 Quelles perspectives pour l'emploi ?

4. PLACE DE LA FRANCE EN TANT QUE PAYS INVESTISSEUR ET PAYS D'INVESTISSEMENT

4.1 La France comme pays investisseur

4.2 La France comme pays d'investissement

4.3 Implications

Séance n° 2 : Les échanges commerciaux internationaux

1. SYNTHÈSE

1.1 La croissance du commerce mondial

1.2 Une croissance inégalement répartie

2. LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

2.1 Évolution du commerce mondial

2.2 Le commerce mondial des marchandises

2.3 Le commerce mondial des services

2.4 Un exemple : les ventes d'armes

3. LES ACCORDS MONDIAUX EN MATIERE DE LIBRE ECHANGE - PERSPECTIVES

3.1 Qu'est ce que le libre-échange?

3.2 En route vers le libre-échange

3.3 Les accords régionaux de libre-échange

3.4 Régionalisme / multinationalisme

3.5 Le cas des Etats-Unis

3.6 Quelques limites au libre-échange

4. FORCES ET FAIBLESSES DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA FRANCE

4.1 Constat

4.2 Les forces du commerce extérieur de la France

4.3 Les faiblesses du commerce extérieur de la France

Séance n° 3 : Les marchés financiers internationaux

1. SYNTHESE

1.1 Quelques définitions

1.2 La création d'un grand marché financier mondial

1.3 Les raisons de cette intégration financière

1.4 Les risques liés au marché mondial des capitaux

2. LES GRANDES PLACES FINANCIERES INTERNATIONALES

2.1 Les marchés de capitaux

2.2 Comparaison des capitalisations

2.3 L'activité des marchés

2.4 Le lien avec l'économie réelle

3. LA MONNAIE UNIQUE EUROPEENNE

3.1 Une naissance à risques

3.2 La place de l'Euro

3.3 Des structures encore embryonnaires mais prometteuses

4. LES MARCHES DERIVES

- 4.1 Historique des marchés dérivés
- 4.2 Comparaison entre les deux marchés
- 4.3 Les produits sur les marchés dérivés
- 4.4 Le développement des marchés dérivés
- 4.5 Utilité des marchés dérivés

Séance n° 4 : L'entreprise et la géostratégie

1. SYNTHÈSE

- 1.1 Les trois niveaux d'internationalisation
- 1.2 Les raisons du développement des multinationales
- 1.3 Le poids des multinationales
- 1.4 Le cas français

2. LES CARACTÉRISTIQUES SPÉCIFIQUES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

- 2.1 Quelques définitions
- 2.2 Historique
- 2.3 Une entreprise multinationale peut revêtir plusieurs formes
- 2.4 Les difficultés rencontrées par les multinationales

3. LES ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LA POLITIQUE DES ÉTATS : OPPOSITIONS ET CONVERGENCES

- 3.1 "La fin de l'histoire "
- 3.2 La théorie de la " dépendance "

4. L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE - ASPECTS DÉFENSIFS ET OFFENSIFS

- 4.1 Aspects historiques
- 4.2 Le concept d'intelligence économique
- 4.3 La pratique de l'intelligence économique

Synthèse générale

Au XX^e siècle, l'économie a pris de plus en plus d'importance dans les relations entre les Etats. Depuis une dizaine d'années, on peut même dire que le phénomène économique est devenu un des facteurs essentiels de la puissance des nations, au même titre que les autres facteurs de puissances que sont la diplomatie, l'armée ou la capacité technologique.

L'évolution du monde

Le monde est aujourd'hui en évolution rapide, une évolution structurelle qui se manifeste par deux phénomènes concomitants que sont la mondialisation et le libre-échange.

La mondialisation

La mondialisation favorise le développement des échanges entre les pays de biens, de services ou d'investissements. Nous avons assisté à une véritable explosion des échanges depuis quelques années qui traduit l'interpénétration sans cesse croissante des économies des différents pays au sein d'une économie-monde.

La victoire du libre-échange

Le monde a assisté à la victoire du libre-échange. Les frontières sont tombées et les Etats se sont ouverts à l'économie mondiale. Ceci ne se passe pas dans un contexte de faible concurrence mais au contraire au sein d'une très forte rivalité. Chaque pays veut exporter au maximum pour favoriser l'emploi et le développement de ses entreprises. Chaque nation veut investir chez ses voisins, ses rivaux où dans des pays plus faibles afin de les dominer, de les contrôler ou tout simplement de s'enrichir. C'est à une véritable guerre économique que se livrent les Etats par l'intermédiaire de leurs entreprises et ils doivent souvent avoir recours à la diplomatie pour éviter que le choc ne soit trop violent.

Le renforcement de l'instabilité

La mondialisation et le libéralisme favorisent la compétition internationale mais engendrent également une très forte instabilité internationale. Aujourd'hui, des incertitudes majeures pèsent sur le développement de l'économie mondiale. Ainsi, on constate que la croissance des économies des Etats est directement entraînée par la croissance américaine. Cette dernière reste cependant très dépendante des marchés financiers qui montrent régulièrement des signes de fébrilité. Par ailleurs, l'incapacité du Japon à retrouver le chemin de la croissance après sept ans de crise reste préoccupante. De même, nul ne sait avec précision si la croissance chinoise va continuer et surtout à quel rythme alors qu'on distingue clairement des signes d'essoufflements et qu'on ignore quels remèdes va adopter le gouvernement chinois (dévaluation pour rendre les produits plus compétitifs, maintien de la parité entre le dollar et le Yuan, etc.). D'autres incertitudes majeures font trembler l'économie mondiale comme la crise financière au Brésil ou la débâcle économique russe.

Malgré ces incertitudes, la mondialisation va se poursuivre, poussant les différentes économies toujours davantage vers l'intégration mondiale. Ce mouvement est irréversible et il ne semble pas possible de totalement compartimenter les risques auxquels l'économie

mondiale est de plus en plus confrontée et qui pèsent sur sa stabilité comme nous l'avons vu en 1997 avec la crise asiatique.

Afin de renforcer la stabilité de leurs économies, les Etats ont noué des alliances qui maillent désormais le monde en un réseau de plus en plus serré. L'Union européenne, l'ALENA, l'APEC, l'ASEAN sont autant de zones où règnent des politiques plus ou moins concertées selon le degré d'intégration de ces alliances. Il s'agit pour les Etats qui se lient ainsi d'une aliénation de leur politique à des intérêts plus larges qui leur offrent en retour plus de richesses et de stabilité.

Les grands mouvements économiques depuis 87-88

Une phase de rupture

Il s'est produit une rupture à la fin des années 1980 durant laquelle le monde a été bouleversé. Cette période ressemble beaucoup à la fin du XIX^e siècle ou aux années 1490. Il s'agit d'une de ces périodes où le monde change de forme d'une manière brutale pour prendre un visage nouveau et différent de tout ce que les hommes avaient connu précédemment.

La rupture que nous avons connue correspond à l'effondrement du communisme symbolisé par la chute du mur de Berlin. Elle se traduit également par la chute des murailles mentales et administratives au sein de nos nations autocentrées. Elle coïncide enfin avec l'effervescence économique qui a suivi le développement de l'informatique. C'est la découverte de " mondes nouveaux ". Des pays jusqu'alors fermés se sont ouverts, non seulement à la circulation des hommes mais aussi à l'action des entreprises. De nouveaux modes de communication se sont développés (internet, la téléphonie mobile, les transmissions par satellites) permettant la projection dans le temps et dans l'espace.

Durant les dix dernières années, on a pu constater trois grands mouvements :

- le reflux des Etats avec le triomphe des concepts libéraux,
- la mondialisation,
- le règne des marchés.

Le reflux des Etats

C'est un phénomène général, même s'il touche les pays de manière encore assez inégale. Le phénomène a commencé au Royaume-Uni avant de gagner les Etats-Unis où l'Etat n'était pas aussi omniprésent qu'au sein des social-démocraties européennes. Aujourd'hui, dans la plupart des pays du monde la politique interventionniste des Etats cède de plus en plus le pas aux initiatives individuelles et à l'action du marché.

Ainsi, en France, en 1982, 50% de l'activité économique était fournie par le secteur public ou parapublic. Au Royaume-Uni, c'était 45% de l'économie qui était entre les mains de l'Etat en 1974 (automobile, industrie lourde, etc.). Depuis, la plupart des pays ont connu de forts mouvements de privatisation des entreprises nationalisées, qu'il s'agisse du système bancaire, de l'industrie, voire du service public (téléphone, transports, électricité, etc.).

Il convient de rappeler qu'il existe en économie deux grands types de modèles théoriques :

- le libéralisme qui considère que doit s'instaurer le maximum de liberté dans la relation des agents économiques entre eux. L'Etat se limite alors à l'exercice de ses pouvoirs régaliens comme la police, la justice ou la défense. L'économie est laissée aux agents économiques sans que l'Etat interfère dans leur jeu.
- l'interventionnisme qui est une conception dirigiste du rôle de l'Etat apparue durant les années 1920 avec les régimes totalitaires. En 1987, ces économies dirigées représentaient un tiers des surfaces du globe et 20% de ses habitants. Même s'il le dévoie bien souvent, l'interventionnisme retient les fondements du modèle keynésien où l'Etat est un régulateur qui doit intervenir dans la vie économique de la nation. La politique budgétaire de l'Etat doit permettre, soit d'accélérer la consommation par le déficit budgétaire qui permet de fournir des liquidités au système économique, soit de réduire l'inflation en diminuant les crédits. Ce concept interventionniste n'a pas seulement été employé dans les régimes totalitaires mais également dans nombre de pays démocratiques où planification et nationalisation étaient jugés nécessaires à la bonne marche de l'économie.

Jusqu'à la fin des années 1980, ces deux systèmes cohabitaient sans que l'un des deux puisse être jugé réellement meilleur que l'autre. Il y a plusieurs raisons à la rupture qui s'est opérée dans les esprits à cette époque :

- Tout d'abord, la réussite très forte de deux Etats très libéraux, le Royaume-Uni de Madame Thatcher et les Etats-Unis du président Reagan. Ces deux pays ont appliqué une politique très volontaire visant à faire reculer l'intervention de l'Etat. En Grande-Bretagne, les privatisations ont été très importantes et très rapides, des pans entiers de l'économie britannique étant rendus aux acteurs privés tandis que l'Etat appliquait une politique de déréglementation très poussée dans ces secteurs afin de briser les monopoles d'Etat. Aux Etats-Unis, l'action de l'administration Reagan a été moins importante car l'Etat américain était peu interventionniste. L'action principale a consisté à rechercher l'équilibre du budget de l'Etat et à supprimer une partie des réglementations faisant obstacle au libre jeu de la concurrence.
- Dans ces deux pays, la crise issue des chocs pétroliers des années soixante-dix a fortement reculé. Cela s'est traduit par une très forte réduction du chômage, un retour à la croissance et à l'équilibre budgétaire. Pendant ce temps, en France, le chômage continuait à monter, les entreprises n'investissaient pas et la crise continuait à progresser, montrant les limites des politiques interventionnistes des différents gouvernements.
- La faillite économique des pays de l'Est, ensuite, qui a montré avec la chute de l'Union soviétique que le modèle interventionniste était un échec. Ces pays ont rejeté l'économie dirigiste et ont opté pour le modèle libéral.
- L'action du F.M.I. et de la Banque mondiale en faveur des grands équilibres budgétaires, également. Ces deux organismes internationaux ont systématiquement conditionné leurs aides et leurs prêts à l'adoption de politiques libérales par les Etats qui les sollicitaient.
- La crise des années 1980 - 1985, avec ses surproductions a amené les Etats à constater que l'exportation était le salut des économies en difficultés. Cela supposait une suppression ou une réduction des barrières douanières afin de favoriser les échanges en rendant moins chères les importations. De ce fait, il y a maintenant de plus en plus

de prix fixés mondialement (prix du pétrole, des matières premières, des automobiles, etc.), ce qui facilite les achats au meilleur prix pour tous les acteurs économiques.

- L'existence d'une monnaie mondiale, enfin. L'économie dollar a gagné les anciens pays de l'Est et s'impose comme monnaie de référence dans les pays d'Asie à développement rapide.

La globalisation

En 1987, le monde était compartimenté. On distinguait d'une part le bloc de pays à économie planifiée (l'URSS, les pays de l'Est, la Chine et leurs satellites), les pays en développement dont les régimes étaient souvent autoritaires et la politique économique très interventionniste et le monde libéral où existaient encore des barrières contre la circulation des investissements. Les frontières économiques correspondaient aux frontières politiques.

C'est aujourd'hui terminé dans un monde devenu global où la baisse des barrières douanières et la circulation des capitaux favorise chaque jour l'intégration à l'économie du monde des différents acteurs internationaux.

Le règne des marchés

D'un monde cloisonné où chacun était guidé par des objectifs spécifiques, la globalisation a fait un monde intégré où les économies sont dominées par la logique des marchés. Le règne des marchés signifie qu'il s'impose naturellement au niveau mondial des prix d'équilibre sur les biens échangés. Si un produit est plus intéressant ailleurs (y compris en y intégrant les surcoûts liés aux transports et aux taxes) les acteurs économiques les achèteront là où c'est le plus intéressant pour eux. Il en va de même pour les capitaux et pour les biens mobiliers. Il existe désormais un marché mondial des capitaux qui permet la circulation sans entraves des sommes destinées à être investies dans les différents pays du monde.

La France

Longtemps persuadés de la spécificité française, les dirigeants de notre pays ont cherché à lutter à contre courant face à l'évolution de l'économie mondiale. Cependant, comme partout ailleurs, la France a subi les évolutions du monde alentour. Qu'il s'agisse de la fin de la guerre froide, de la mondialisation, du triomphe du libre-échange ou de l'émergence de la monnaie unique en Europe, le gouvernement français est confronté à des bouleversements qui remettent en cause les principes mêmes de l'Etat-nation.

La France a du mal à accepter cette évolution. Très marquée par le keynésianisme, elle a refusé tant qu'elle a pu les innovations qui ont permis à d'autres nations de sortir de la crise économique des années 1970. Ces réformes, qu'il s'agisse des expériences britanniques, américaines, hollandaises ou néo-zélandaises ont toutes été considérées par les dirigeants français au travers d'un prisme idéologique.

Cependant, les recettes qui ont fait le succès des économies de ces pays finissent par s'imposer, non sans difficultés. Les monopoles sont entamés, de même que la déréglementation progresse ; les activités marchandes nationalisées sont peu à peu privatisées ; l'importance de la maîtrise des dépenses publiques est reconnue, etc.

Pourtant, la France continue à rester immobile à bien des égards :

- avec des déficits publics qui génèrent une dette dont la charge coûte 1 milliard de francs chaque jour, elle continue à perdre chaque année un peu plus de marge de manoeuvre dans la conduite d'une véritable politique économique et de redistribution,
- sans volonté de réformer en profondeur, elle continue à cautionner l'inefficacité d'un service public toujours plus coûteux,
- en continuant à prôner des politiques économiques périmées, les gouvernements brouillent le débat économique et favorisent les comportements préjudiciables comme l'utopie de la fin du travail (35 heures et régimes spéciaux des retraites des fonctionnaires) et la réduction de l'investissement.

La réforme peut venir de l'Europe et des accords internationaux comme le GATT qui imposent à la France de respecter des règles qui tôt ou tard feront éclater les monopoles et forceront l'Etat à réduire son train de vie.

Objet de l'étude

L'objet de l'étude dirigée sur la puissance économique est d'évoquer quelques clés de cette puissance au travers de quatre facteurs :

- les investissements internationaux,
- les échanges commerciaux internationaux,
- les marchés financiers internationaux,
- l'entreprise et la géostratégie.

Les investissements internationaux

C'est un phénomène mondial. Relativement limités jusqu'à 1980, les investissements internationaux ont connu une remarquable croissance durant les vingt dernières années. Il s'agit pour les entreprises qui investissent à l'étranger de prendre le contrôle d'autres sociétés ou de créer des filiales dans des pays où elles espèrent faire des profits. C'est une stratégie de croissance qui prend acte de l'intégration du monde extérieur et de la nécessité d'aller rechercher hors des frontières les marchés qui vont permettre au groupe de progresser.

Le flux d'investissements directs à l'étranger est désormais caractérisé par deux phénomènes remarquables :

- il s'agit d'investissements qui sont principalement dirigés vers les pays déjà industrialisés et quelques pays prometteurs comme la Chine ;
- les services marchands y prennent une importance sans cesse plus importante ; aujourd'hui, les investissements dans les services représentent près de la moitié des investissements.

Cette internationalisation des investissements a créé une situation délicate pour les gouvernements. Ils sont à la fois tentés de retenir les capitaux nationaux et désireux d'attirer ceux des étrangers. Dans un monde où les frontières disparaissent les unes après les autres, ils ne peuvent pour la plupart que constater que leurs marges d'actions se réduisent chaque jour. Ils ont de plus en plus conscience que les intérêts des entreprises nationales ne concordent pas forcément avec ceux de la nation et ils se savent de plus en plus dépendants de groupes multinationaux qui pèsent toujours davantage dans les économies domestiques.

Les échanges commerciaux internationaux

Les échanges commerciaux ont connu, à l'image des flux d'investissements, une très forte croissance depuis une vingtaine d'années.

En volume, ils ont été multipliés par 20 entre 1967 et 1993 tandis que le PNB mondial n'était multiplié que par 4,5 durant la même période. Ce différentiel traduit clairement l'évolution qu'a connue le monde avec une très forte croissance économique et l'ouverture des frontières qui a permis aux agents économiques de dépasser le cadre strict de leurs pays pour commercer.

Cette progression est à rapprocher directement de la baisse des droits de douane. Réduits à presque rien aujourd'hui dans la plupart des régions du monde, ces droits ne sont plus un obstacle à un commerce dont tout le monde profite. Il est d'usage de dire que l'économie n'est pas un jeu à somme nulle et que, favorisée par le triomphe du libre-échange, elle permet un échange gagnant-gagnant entre les différents acteurs économiques. Cet adage se vérifie aujourd'hui mais doit être nuancé pour trois raisons :

- Tous les produits n'ont pas bénéficié de la même croissance des échanges. Ainsi, de plus en plus, ce sont les services qui font l'objet de transactions sur l'ensemble du monde, grâce, notamment, au développement des moyens de communications.
- Tous les pays ne bénéficient pas d'une croissance homogène. Ainsi, les grands gagnants du libre-échange sont sans conteste les pays industrialisés qui entrent pour 70% dans le commerce international tandis que les pays les plus pauvres restent à l'écart des grands courants commerciaux.
- L'explosion du commerce international a permis la fixation de cours mondiaux qui tirent le prix des produits vers le bas. Cet ajustement au meilleur prix se fait souvent au détriment des pays qui n'apportent que peu de valeur ajoutée à leurs produits et tout spécialement aux producteurs de matières premières qui sont également les pays les moins riches.

Les marchés financiers internationaux

Jusqu'en 1988, la bourse de Paris n'était ouverte que durant deux heures par jour en semaine. Aujourd'hui, il est possible à un particulier d'intervenir sur les marchés financiers du monde entier à toute heure du jour et de la nuit. Cette évolution n'a été possible que grâce à la mise en place d'un grand marché financier mondial fondé sur l'électronique et l'échange de données numériques sur un ensemble de réseaux informatiques qui maillent la terre tout entière.

Cette intégration est directement liée à la globalisation de l'économie. Elle apporte à la fois richesse, de l'instabilité et des craintes :

- richesse tout d'abord parce qu'elle permet une meilleure allocation des ressources financières au niveau mondial,
- instabilité également parce que cette intégration facilite les mouvements brusques de capitaux qui peuvent se retirer d'une zone sans préavis en provoquant un effet de panique qui peut entraîner l'effondrement de l'économie d'un pays ou d'une région tout entière,

- craintes enfin parce que la sphère financière apparaît de plus en plus déconnectée de l'économie réelle sur laquelle elle est pourtant censée se fonder. Les sommes d'argent échangées chaque jour sur les marchés financiers ont été multipliées par 50 entre 1980 et 1997 tandis que l'économie ne progressait au mieux que de 3% chaque année en moyenne.

Face à cette instabilité et au risque d'un effondrement brutal du système financier, les Etats, même les plus riches, sont impuissants. Avec des réserves de change qui ne couvriraient pas le montant des transactions effectuées chaque jour sur l'ensemble des marchés financiers, ils ne peuvent plus influencer durablement sur le système international.

Entreprise et géostratégie

Le développement de groupes internationaux a créé des acteurs nouveaux au sein de l'économie mondiale. Ces multinationales présentent comme caractéristiques :

- de représenter plus du quart des échanges internationaux entre grands ensembles économiques, ce qui fait d'elles des acteurs de poids au niveau national où les Etats sont de moins en moins armés pour leur imposer leurs volontés,
- de poursuivre des buts commerciaux de profit qui sont en parfait désaccord avec la mission philanthropique que se sont assignés les Etats. De ce fait, l'entreprise mondiale cherche à réduire ses coûts ce qui l'entraîne à s'installer et à produire là où elle trouve les meilleures conditions en matière de main d'oeuvre, de coût des matières premières ou de pression fiscale.

Ces multinationales s'efforcent d'échapper au contrôle et à la pression des Etats et peuvent représenter pour les plus faibles d'entre eux des menaces réelles.

* * *

Séance n° 1 : Les investissements internationaux

Synthèse

L'internationalisation des investissements

Pendant longtemps, les entreprises ont investi sur place, à l'endroit où elles étaient implantées et où se trouvaient leurs principaux débouchés commerciaux. Cette situation est maintenant révolue. Si elles veulent survivre dans un environnement sans cesse plus concurrentiel, les entreprises doivent désormais s'intéresser à l'ensemble du monde et investir partout où elles peuvent s'implanter avec profit. Ce phénomène se traduit par un échange sans cesse croissant de capitaux qui sont investis par les sociétés du monde entier.

Longtemps en retard dans ce domaine, la France est depuis les années 1985 - 1987 au coeur de ce flux d'investissements. Elle tient aujourd'hui la troisième place comme pays

investisseur et la quatrième comme pays d'investissement et, en solde net, elle est actuellement exportatrice de capitaux.

A l'heure de la primauté de l'économie, il convient toutefois de s'interroger sur l'incidence de tels mouvements de capitaux pour les pays, qu'ils soient exportateurs ou importateurs d'investissements. Ainsi, on peut craindre qu'un pays qui reçoit beaucoup d'investissement ne perde une partie de son indépendance. Par ailleurs, on sait également que les entreprises qui investissent à l'étranger vont en retirer des profits les années suivantes. Quelle doit donc être l'attitude des acteurs économiques et, tout particulièrement, des Etats ? Doivent-ils tenter de capter les investissements des autres pays ou au contraire faciliter l'exportation des capitaux ?

C'est un débat qui n'est pas véritablement tranché, les deux formes d'investissement présentant l'une et l'autre des avantages. On peut toutefois se demander si le fait que la France est devenue structurellement exportatrice de capitaux ne signifie pas qu'il y a une baisse de compétitivité de l'espace économique français. Dans cette hypothèse, les entreprises recherchent à l'étranger des profits supérieurs à ceux qu'elles pourraient trouver en France.

L'investissement en France

La France a été créditée d'un faible taux d'investissement intérieur depuis les années 1970. Il faut y voir deux phénomènes qui se sont succédés.

Tout d'abord, jusqu'au début des années 1990, le tissu industriel français était caractérisé par des entreprises très endettées qui généraient de faibles capacités de financement. Cette situation était également contrariée par un faible taux de rentabilité des investissements qui n'incitait pas à l'époque à investir.

A partir de 1990, le taux de rentabilité des entreprises française est devenu comparable à celui des sociétés des autres pays industriels. On note des taux d'autofinancement très élevés (150% en 1997). Pourtant, les investissements sont restés faibles car :

- les capacités de production sont suffisantes par rapport à un marché déprimé,
- les entrepreneurs doutent de la pérennité de la reprise économique,
- les entreprises se montrent de plus en plus soucieuses de satisfaire leurs actionnaires.

On est passé sur cette période d'un capitalisme dormant, lié à une logique de pouvoir, à un capitalisme de productivité guidé par une logique de rentabilité. Les grandes entreprises françaises étaient contrôlées par l'Etat, par des entreprises nationalisées ou par des noyaux durs d'actionnaires alliés. Aucun de ces trois types d'acteurs n'était guidé par des soucis de rentabilité. Durant la décennie 1990, les privatisations et le développement des marchés financiers en France ont bouleversé ce paysage. Les entreprises ont vendu les capitaux dormants pour les investir dans des sociétés plus rentables. Ces transferts ont favorisé les regroupements, notamment dans les secteurs où il faut d'importants investissements comme la banque, l'automobile, l'énergie, la chimie, l'aéronautique, etc.

* * *

les grands pays investisseurs - principales zones d'investissements et secteurs économiques concernés

CBA Hervé Foubert

Avant d'aborder le sujet, quelques définitions doivent être rappelées :

Investissement direct : Opération effectuée par un investisseur afin d'acquérir ou d'accroître un intérêt durable dans une entité résidente d'une autre économie et de détenir une influence durable dans sa gestion. En deçà d'un seuil de 10% de prise de participation, l'opération n'est pas comptabilisée comme un investissement direct. Il s'agit alors d'un investissement de portefeuille.

Flux d'investissements directs : Somme des investissements directs effectués par un pays dans le reste du monde au cours d'une année. Sont pris en compte : les apports nets en capital (achat d'actions ou de parts, augmentations de capital, créations d'entreprises) et les prêts nets (y compris les prêts à court terme et les avances de trésorerie). Les bénéfices non distribués ne sont en général pas comptabilisés dans les flux car il n'entraînent pas de transferts entre le pays investisseur et le pays d'accueil.

Stock d'investissements : Quantité globale d'investissements extérieurs détenus par un pays. C'est donc la somme de tous les flux (positifs ou négatifs) opérés par un pays au cours des années. Les bénéfices non distribués sont comptabilisés dans le stock.

Le développement des investissements internationaux

Phénomène majeur des deux dernières décennies, l'internationalisation de la production vient compléter celle des flux d'échanges de biens. Les investissements réalisés à l'étranger ont connu un prodigieux développement depuis les années 1980. De 1971 à 1980, les flux cumulés d'investissements dans le monde se sont montés à 290 milliards de dollars. De 1981 à 1985 ils ont représenté 220 milliards de dollars et 650 milliards de dollars de 1986 à 1990. Cette accélération s'est maintenue dans les années 90.

Ce mouvement suscite des interrogations dans les pays d'accueil qui redoutent la mainmise d'étrangers sur leurs ressources naturelles, leurs technologies de pointe, leurs moyens d'information, etc. Les nationaux y voient le risque d'une concurrence jugée inégale. Les gouvernements y voient en revanche des avantages tels que la création d'emplois, une balance des paiements positive ou le transfert éventuel de technologies de la part de l'investisseur. Dans les pays investisseurs, on redoute les pertes d'emplois, les effets défavorables sur les exportations et le risque de gonflement des importations en provenance des pays à bas salaires vers lesquels les entreprises nationales délocalisent.

Le renforcement de l'Europe face aux Etats-Unis

Les deux dernières décennies ont vu un rééquilibrage au profit de l'Europe des pays investisseurs. Jusqu'en 1973, le rôle prépondérant dans l'investissement international était tenu par les firmes multinationales américaines. A partir de cette date, la croissance des entreprises européennes a favorisé l'investissement européen dans un contexte monétaire troublé par l'abandon du Gold exchange standard en 1971. Le Japon a également renforcé ses investissements, ses grandes entreprises étant poussées dans un premier temps par l'attrait des

pays à bas salaires puis par les risques de protectionnisme sur ses marchés d'exportation (Etats-Unis et Europe).

La part des Etats-Unis dans le stock mondial d'investissements directs est passée de plus de 50% en 1973 à 24% en 1990. Les pays européens industrialisés ont profité de ce fléchissement pour améliorer leurs positions. En dix ans, ils sont passés d'un stock d'investissements équivalent à celui des Etats-Unis, à un stock valant le double du stock américain en 1990.

Ce phénomène est le fruit d'un double mouvement. D'une part, la fluctuation des monnaies a rendu les exportations plus aléatoires. Les entreprises européennes se sont donc implantées directement sur les marchés visés et ont acheté des entreprises étrangères, celles-ci étant devenues meilleur marché pour les pays à monnaie forte (Mark et Yen).

D'autre part, il y a eu une baisse relative des investissements américains qui peut s'expliquer par deux raisons. La première est que les entreprises américaines se sont lancées au cours des années 1980 dans de vastes opérations de restructurations (O.P.A., fusions-acquisitions) qui ont mobilisé leurs ressources financières. Ainsi, en 1980, la part de l'investissement américain vers l'étranger par rapport à l'ensemble de l'investissement américain, était de 14,8% alors qu'il n'était plus de 11,5% en 1990. La seconde raison est que l'Europe, principale destination des investissements américains, a connu une croissance inférieure à celle des Etats-Unis dans cette période et présentait donc moins d'attraits.

Les pôles d'attraction des investissements

Les principaux pays d'accueil des investissements internationaux sont les Etats-Unis et les pays européens industrialisés. Cependant, les Etats-Unis ne sont devenus un pôle d'attraction que depuis le début des années 70. En 1973, les stocks d'investissements étrangers aux Etats-Unis étaient de l'ordre de 20 milliards de dollars alors que les stocks américains à l'étranger représentaient 100 milliards de dollars. En 1990, ces deux stocks sont devenus quasiment équivalents avec un montant de 450 milliards de dollars. La faiblesse du dollar et le protectionnisme américain (politique de limitation des importations de voitures japonaises par exemple) ont stimulé l'investissement aux Etats-Unis.

L'engouement des investisseurs européens pour les Etats-Unis a duré jusqu'en 1986, date de l'annonce du marché unique. L'espérance d'une croissance plus forte et la perspective de la libéralisation des services ont provoqué un recentrage des investissements des pays européens vers l'Europe. Les pays en voie de développement, en revanche, attirent de moins en moins. Leur part relative dans les stocks européens a été divisée par deux de 1980 à 1990. Les raisons en sont principalement l'instabilité politique, la corruption et le mauvais état des infrastructures. L'Asie a commencé à émerger dans la cartographie des pays d'accueil à la fin des années 1980 mais sa part reste faible. Un fort potentiel d'investissement existe en Chine mais il reste bridé par le système politique.

L'internationalisation des services

L'évolution des investissements internationaux par secteurs d'activité se caractérise par l'internationalisation des services. Les secteurs primaire, secondaire et tertiaire représentaient respectivement 38,8%, 41,5% et 19,7% des actifs américains à l'étranger en 1970. En 1990, on constate que les proportions se sont inversées avec respectivement 14,8%, 37,2%, et 48%.

Ce sont les services financiers qui ont le plus bénéficié de cette poussée mais on a aussi assisté à l'internationalisation de secteurs jusque là cantonnés à l'échelle nationale pour des raisons techniques ou réglementaires, tels que les chaînes de journaux, les réseaux de télécommunications ou le transport aérien. D'autres services opèrent désormais à l'échelle mondiale pour suivre l'extension du réseau de leur clientèle, comme les agences de publicité, les cabinets de conseils ou d'audit.

* * *

Emploi et délocalisations

IPA Vincent Auger

Le monde actuel est celui de la globalisation de l'économie. Si les Etats cherchent à maintenir leur croissance et les grands équilibres sociaux au sein de leurs nations, les entreprises, elles, ne sont pas guidées par des objectifs philanthropiques. Leur but est de produire des quantités données de produits au moindre coût. La réduction des coûts de production est directement liée à celle du coût de la main d'oeuvre.

Transfert des emplois les moins qualifiés vers les pays en développement

Le coût du travail faiblement qualifié dans les pays en développement ou les pays du tiers monde est très inférieur à celui des pays développés. Le système éducatif y est encore réservé aux élites et manque bien souvent d'infrastructures, de sorte que la main d'oeuvre de haut niveau est rare dans ces pays et le niveau moyen d'éducation y est en général très faible.

Les transports autour de la planète sont relativement peu chers et la suppression des barrières douanières avec la généralisation des accords de libre échange n'entraîne pas de surcoût trop important à une production délocalisée.

La conséquence directe de ces deux constats est qu'il est devenu très naturel à certaines entreprises de délocaliser leurs activités lorsque celles-ci nécessitent un personnel nombreux et peu qualifié.

Par voie de conséquence, on assiste à la disparition de certaines industries dans les pays développés et à l'élargissement des écarts entre les salaires dans les pays développés et dans les pays en développement. Un tel fossé salarial se retrouve également au sein même des pays développés, entre les travaux hautement qualifiés et ceux qui ne demandent pas de qualifications. A terme, ces deux écarts et la disparition des emplois les moins qualifiés dans les pays industriels risquent de poser des problèmes sociaux non négligeables.

On peut rapprocher de ce constat l'opinion émise par M. BEFFA, patron de St Gobain, qui, en janvier dernier lors de la conférence qu'il a donnée au CID, a estimé que l'avenir était à la production délocalisée et a loué l'efficacité des cadres chinois dont le niveau atteint selon lui celui des européens.

Quel avenir pour les emplois non qualifiés dans les pays industriels ?

Il convient toutefois de nuancer ce tableau. En effet, tout d'abord, dans le but de garantir la qualité des produits, certaines activités ont été rapatriées ou volontairement maintenues dans les pays industriels où le personnel est plus réceptif aux politiques de " qualité totale " qui se développent et qui trouvent un écho certain chez les consommateurs des pays riches qui consentent à payer plus cher pour un produit dont ils estiment la qualité supérieure.

Par ailleurs, l'automatisation et la mécanisation permettent aussi de conserver des activités peu qualifiées, un robot se révélant souvent à l'usage moins cher qu'un ouvrier, même vraiment sous-payé.

Enfin, les activités incluant une forte part de service resteront nécessairement locales, même si on assiste à des délocalisations de services, comptables par exemple, et à la délocalisation des opérations de saisie les plus répétitives.

Quelles perspectives pour l'emploi ?

L'économie n'est pas un jeu à somme nulle. La croissance que connaissent la plupart des pays doit permettre à chacun d'y trouver son compte. S'il est indéniable que certaines industries se déplacent des pays industrialisés vers les pays en développement, d'autres gisements d'emplois doivent permettre aux pays occidentaux d'y faire face.

Les pays développés sont manifestement en situation de surproduction, en particulier au niveau des produits de consommation. Même si la perte des emplois les moins qualifiés contribue à faire augmenter le chômage dont ils sont victimes, l'ouverture des frontières et l'enrichissement des pays en développement devrait permettre l'émergence de nouveaux marchés où ils pourront vendre ces produits.

Par ailleurs, les efforts d'amélioration de l'éducation devaient à nouveau faire évoluer les rapports de force, aussi bien dans les pays civilisés où le nombre de laissés pour compte devrait diminuer, que dans les pays en développement où les postes de cadres seront de plus en plus accessibles aux travailleurs locaux.

Le défi est en fait au sein des pays en voie de développement. Aujourd'hui confrontés au départ de leurs élites formées dans les pays riches et attirées par des salaires supérieurs, ces pays doivent à la fois s'accommoder d'une industrialisation conduite par l'étranger et faire bénéficier à chacun d'une croissance qui n'est pas toujours bien partagée. La perspective d'une revalorisation des salaires entraînera, quant à elle, d'autres bouleversements avec l'émergence de revendications sociales, comme le phénomène a déjà été observé en Corée.

Observations de M. SCARINGELLA :

En matière d'emploi, on remarque que le fonctionnement des charges salariales en France est tel qu'elles pèsent de manière particulièrement lourde sur les bas salaires où elles représentent un surcoût d'environ 120%.

La délocalisation n'a pas supprimé les emplois nationaux. Ces industries auraient de toute façon supplanté les productions nationales en raison du différentiel de coût de main d'oeuvre. Cela revient finalement à l'abandon pur et simple de toute une série d'industries (textile, chaussures, constructions navales, etc.) au profit d'industries où la main d'oeuvre a moins d'importance.

* * *

Place de la France en tant que pays investisseur et pays d'investissement

CRC2 Bernard Mercier

La France comme pays investisseur

Parler de la France comme pays investisseur c'est avant tout parler des acteurs de cet investissement. Il s'agit des entreprises, grandes ou petites qui se sont tournées vers l'étranger pour y trouver, soit des débouchés commerciaux, soit un cadre juridique et humain plus favorable à leur expansion.

La stratégie d'internationalisation

Confrontées à une concurrence de plus en plus forte, les entreprises françaises savent depuis plusieurs décennies que leur salut passe par le développement de leurs ventes à l'international. En 1980, le taux d'exportation rapporté au PIB de la France était de 21% pour 14% au Japon et 26% au Royaume-Uni. Toutefois, cet effort d'exportation n'était pas relayé par une implantation réelle de ces entreprises à l'étranger. En dehors de quelques sociétés comme Air Liquide, St Gobain ou Lafarge, ces sociétés n'avaient pas mis en place à l'étranger de véritables réseaux de production et de distribution leur permettant de se mesurer à armes égales avec les grandes multinationales. En 1980, le montant total des investissements français à l'étranger ne dépassait pas les 20 milliards de dollars, soit à peine 4% du total mondial, pourcentage équivalent à celui des investissements de la Suisse ou du Canada.

Pour continuer à rester dans la course alors que la mondialisation de l'économie était déjà bien avancée, les grandes entreprises françaises ont dû se rallier à une stratégie d'internationalisation consistant pour elles à s'implanter de plus en plus à l'étranger, tant dans les pays industriels que dans les pays en voie de développement. Il faut y voir deux objectifs :

- produire directement dans les principaux pays industriels pour être à égalité sur ces marchés avec les concurrents nationaux tant sur le plan juridique qu'en matière de coûts,
- produire à moindre coût dans les pays en développement.

A partir de 1985, on assiste à un accroissement considérable des investissements français à l'étranger. Le flux d'investissement passe de 4% du total mondial en 1983 à 18% en 1992

avec pour principaux résultats d'atteindre un montant investis à l'étranger égal au tiers de celui des américains et un nombre d'employés qui passe de 0,5 million en 1980 à 2,4 millions.

Les principaux pays d'accueil

En matière de flux d'investissement, les Etats-Unis représentent toujours en 1996 la première destination des investissements français directs à l'étranger : 23,4 milliards de francs en 1996. En deuxième viennent les pays de l'Union européenne.

En matière de stock d'investissements, la primauté des Etats-Unis reste incontestée avec 19,5% des investissements réalisés par les entreprises françaises. On a assisté cependant à un ralentissement de la progression de l'encours dont l'origine vient de la dépréciation du dollar par rapport au franc et de la réorganisation du groupe Pêchiney qui a cédé différents actifs en 1995. La tendance s'est inversée en 1996.

Après les Etats-Unis, les pays industriels de l'Union européenne entrent pour 54,5% dans le stock d'investissements des entreprises françaises à l'étranger. Cette forte implantation est liée au marché unique qui a favorisé les participations croisées au sein des principaux pays industrialisés de l'Union européenne.

Le reste du monde représente, on le voit, un enjeu moindre pour l'industrie française :

- Les anciens pays de l'est ne représentent que 1% de nos investissements.
- L'Asie ne représente que 16,2 milliards dont à peine 2,4 pour la Chine. La France est très peu présente dans cette région en pleine expansion qui accueille aujourd'hui près de 20% des investissements mondiaux (309 milliards de francs en 1995). C'est en fait la cible privilégiée des investisseurs américains et japonais qui cherchent à tirer profit des faibles coûts de production de ces régions pour y faire fabriquer des biens destinés à l'exportation.
- La zone franc représente 12,5 milliards de francs, en forte croissance en 1995 en raison des prêts consentis par les maisons mères françaises à certaines de leurs filiales en difficulté.

Les secteurs de l'investissement à l'étranger

Les investissements français à l'étranger sont concentrés dans un nombre limité de secteurs économiques au premier rang desquels arrive le crédit (21%) puis l'énergie, les produits chimiques et l'assurance. Ces 4 secteurs représentent en tout près de 40% des investissements français à l'étranger. Ils ont comme particularité d'être conduits par des sociétés fortement orientées vers l'international qui ont choisi une stratégie fondée sur la croissance externe.

A l'inverse, les secteurs les moins intéressés par l'acquisition ou le développement d'entreprises à l'étranger sont le textile et les transports. L'ensemble de ces investissements est surtout le fait de grands groupes qui disposent d'une assiette financière suffisante pour pouvoir s'installer à l'étranger. Les P.M.E. sont de ce fait peu présentes à l'international.

La France comme pays d'investissement

Si les entreprises françaises investissent largement à l'étranger, la France est depuis longtemps une terre d'accueil pour les investissements étrangers. Dans la pratique, la France

est le quatrième pays d'implantation au monde. Le troisième de l'OCDE après les USA et la Grande-Bretagne. La Chine, premier pays ne faisant pas partie de l'OCDE est devenu l'un des principaux pays d'investissement du monde (70 milliards de francs en 94 et en 95).

Le contexte

Cet attrait pour la France traduit lui aussi le phénomène de mondialisation que connaît l'économie et la marche vers l'intégration de l'économie européenne. D'abord point d'entrée sur le marché européen avec la Grande Bretagne entre les années 50 et 70, la France est devenue à partir de 1970 le deuxième marché d'Europe et a représenté alors une cible privilégiée pour les stratégies de régionalisation des entreprises allemandes, anglaises et hollandaises. Cette situation a encore été favorisée par la mise en place d'une véritable politique d'attraction des capitaux étrangers visant à favoriser l'emploi qui s'est traduite par :

- l'assouplissement des procédures d'autorisation et de déclaration préalable ; depuis 1996, seuls les secteurs dits sensibles comme ceux liés à la sécurité publique et à la santé publique font encore l'objet d'une autorisation préalable ;
- la mise en place de structures chargées de prospecter à l'étranger ;
- l'adoption d'une fiscalité incitative pour attirer les quartiers généraux des grands groupes.

Il en ressort que la France a accru sa part dans les flux mondiaux d'investissements directs. De 3% en 1982, elle est passée à 14,5% en 1992, année record.

En matière de stock d'investissements, la France a atteint le quatrième rang mondial et détient 6% des investissements directs mondiaux avec plus de 120 milliards de dollars (1994) après les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne. En matière d'emploi, cela représente plus de 2 millions de salariés, soit 24% des emplois industriels.

Les principaux pays investisseurs

Les trois principaux pays investisseurs en France sont les Etats-Unis, les Pays bas et le Royaume-Uni qui représentent à eux trois chaque année entre 50% et 65% du total des investissements étrangers. Viennent ensuite la Belgique et la Suisse. Au total, le flux d'investissement est donc fortement européen puisque l'Union européenne a représenté en 1995 plus de 60% des investissements réalisés en France après avoir atteint 75% en 1993.

Par secteur d'activité

Les entreprises étrangères se sont principalement intéressées au secteur tertiaire en 1996, les Holdings et les services représentant à eux deux plus de 70% des investissements étrangers en France durant cette année.

Parmi ces secteurs, c'est le crédit qui a le plus bénéficié d'investissements étrangers (24% en 1995) puis les holdings (17% en 95), les produits chimiques (11%) et le secteur " réparation commerce " (6%).

La répartition des implantations étrangères en France est marquée par trois caractéristiques :

- une forte concentration géographique : les 2/3 des emplois sont concentrés dans 7 régions situées au nord est d'une ligne Le Havre-Montpellier. Les régions qui attirent le plus les investisseurs étrangers sont : l'Alsace-Lorraine, le Nord-Pas de Calais, Rhône-Alpes, l'Ile de France et le Centre.
- une forte concentration sectorielle : les 2/3 des emplois concernés sont concentrés dans cinq secteurs : matériels de transport, matériels électriques et informatiques, mécanique, chimie et informatique. Pour la Chimie et l'informatique, la part des entreprises étrangères dépasse les 45%.
- un taux de pénétration particulièrement élevé dans les firmes de taille moyenne (43% des emplois sont dans des entreprises comptant entre 500 et 2000 salariés).

Implications

A l'exception de l'année 1995, la France se révèle être structurellement un pays exportateur de capitaux nets d'investissement. Cette quasi constante a été favorisée par le réinvestissement des bénéfices effectués à l'étranger tandis que depuis 1992 les investisseurs étrangers ont procédé à des prélèvements de fonds sur leurs entreprises en France.

On peut constater que la France est partie dans la course à l'intégration mondiale avec un certain retard qu'elle est petit à petit en train de combler. Devenue en deux décennies un pays investisseur, elle est depuis longtemps un pays d'investissement, ce qui ne peut que stimuler sa compétitivité au sein de l'économie mondiale.

On trouve en France des caractéristiques qui sont communes au reste du monde :

- un fort développement des flux croisés avec le reste de l'Europe,
- la place croissante du secteur tertiaire,
- des fusions acquisitions et des investissements en portefeuille,
- une dominante de grands groupes, les P.M.E. n'étant en règle générale pas encore très présentes à l'étranger.



On peut toutefois s'inquiéter de voir qu'à la différence de nombre de ses principaux partenaires, notamment les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon, elle reste faiblement tournée vers les pays en transition (anciens pays de l'Est) ou en voie de développement rapide. Quand l'Allemagne se tourne vers l'Europe de l'est et les Etats-Unis et le Japon vers l'Asie, les investisseurs français restent tournés vers les nations déjà fortement industrialisées. On peut y voir la marque d'un retard que la France est en train de prendre dans ses relations économiques avec ces pays émergents. Le fait que depuis octobre 1997 nombre de ces pays connaissent d'importantes difficultés financières rend plus hasardeux les investissements dans ces régions. Il y a fort à parier cependant que c'est dans ces pays, notamment en Asie, que se jouera l'avenir de l'économie française au XXI^e siècle.

Observations de M. SCARINGELLA :

Les investissements français viennent surtout des grandes entreprises et pas assez des P.M.E. qui font défaut dans le tissu industriel français à l'exportation.

L'AMI : Accord Multilatéral sur les Investissements. Voulu par les Etats-Unis et le Royaume-Uni afin de supprimer les barrières aux investissements dans les différents pays du monde. La France s'est montrée très réticente sur le volet culturel de l'accord. Elle a soulevé la question de l'exception culturelle afin de préserver la sienne et d'empêcher la disparition des cultures locales. L'accord est aujourd'hui au point mort mais devrait être relancé bientôt.

* * *

Séance n° 2 : Les échanges commerciaux internationaux

Synthèse

Aucun pays ne peut plus vivre en autarcie. Déjà, au XIX^e siècle, l'économiste britannique David Ricardo constatait que si toutes les nations ont potentiellement la capacité de produire tous les biens dont elles ont besoin, une telle politique ne peut être adoptée dans une économie moderne. Il convient plutôt de privilégier la production des biens qui permettent, compte tenu des capacités spécifiques des différentes nations, de dégager les marges les plus fortes. L'exportation de ces produits dans un monde régi par le libre-échange permet alors de disposer de fonds qui serviront à acheter au meilleur coût à l'étranger les produits qu'il aurait été moins rentable de produire soi-même.

La croissance du commerce mondial

Le libre-échange total n'est pas encore en vigueur dans le monde aujourd'hui mais l'abaissement des barrières douanières et la mondialisation ont permis au commerce mondial de croître beaucoup plus rapidement depuis la fin de la seconde guerre mondiale que ne l'a fait la production économique durant la même période. Il existe une corrélation très nette entre la baisse des droits de douanes (passés de près de 40% en 1947 à 2,3 % en 1994) et cette croissance spectaculaire du commerce mondial.

Depuis vingt ans, le commerce international a encore considérablement changé. En volume, il a été multiplié par 20 entre 1967 et 1993 alors que sur la même période le PNB du monde n'a été multiplié que par 4,5. Aujourd'hui, les échanges commerciaux représentent en valeur d'échange entre 8500 et 8800 milliards de dollars, traduisant l'interdépendance de plus en plus forte qui s'est instaurée entre les économies. On voit clairement cette intégration à l'occasion des crises qui agitent le monde comme la crise asiatique en 1997.

Une croissance inégalement répartie

Toutefois, cette croissance de la production et des échanges n'est pas uniformément partagée. Certaines zones ont connu de très fortes croissances de leur commerce alors que d'autres sont restées à l'écart. Ce phénomène est directement lié au degré d'industrialisation des pays et au fait qu'ils se soient organisés en grands ensembles régionaux où les barrières douanières sont

peu à peu supprimées. Les échanges ont de plus en plus tendance à s'effectuer entre pays d'une même zone, comme le montre le tableau ci-dessous :

Part, en %, de la	Union européenne	60%
valeur du commerce	ALENA	40%
interrégional en 1996	ASEAN	20%
	MERCOSUR	20%

On peut légitimement se demander si ces autocentrages vont continuer et s'ils ne risquent pas d'entraîner dans une guerre économiques les différents pôles économique. On constate qu'il y a vraiment 3 blocs : les Etats-Unis avec l'ALENA, le Japon et ses satellites économique et l'Union européenne qui sont les trois pôles majeurs de l'activité économique mondiale.

La croissance du commerce a également été différente selon les types de produits. Ainsi, on a assisté à une croissance accélérée des services, notamment financiers qui sont liés à l'explosion des télécommunications. Cette croissance traduit la très forte prépondérance des pays développés de l'hémisphère nord. Les pays du sud ont été très peu intégrés à ce développement, à l'exception des pays de l'Asie en développement rapide. Ces derniers temps, on a assisté toutefois au réveil des pays de l'Amérique latine mais ils sont fragilisés par des crises financières (Mexique en 1994, Brésil en 1998). Au sein de l'hémisphère nord, les anciens pays de l'Est ont vu chuter leur part dans le commerce mondial. Ils sont passés de 10% en 1989 à 3% actuellement et aucun ne semble en mesure de décoller, excepté la Pologne, la Hongrie et la république Tchèque.

Il existe un indicateur de l'ouverture des économies des différents pays. Il s'agit du coefficient d'interdépendance (montant en valeur des exportations du pays sur son PIB). Plus ce taux est important, plus on peut dire que l'économie du pays est ouverte.

Pour les Etats, la différence entre les exportations et les importations se traduit par la balance commerciale. En France, le solde de celle-ci est positif depuis de nombreuses années. Il ne s'agit pas d'un phénomène conjoncturel (l'excédent de la balance commerciale du pays atteint 3% du PNB) mais il dépend beaucoup des gros contrats et pas assez des petits flux réguliers venant des P.M.E.

* * *

Les principaux pays importateurs et exportateurs

CDT Christine Chaulieu

La mondialisation facilite les échanges entre les différents acteurs de la vie économique mondiale. Aujourd'hui, l'échange de biens et de services est presque totalement ouvert. Seules quelques frontières subsistent comme en Corée du Nord ou dans certaines parties de la Chine.

Evolution du commerce mondial

Le commerce mondial croît deux fois plus vite que le PIB mondial, ce qui traduit l'ouverture et l'interdépendance croissante des économies.

La croissance des échanges est largement due à la réduction de la distance économique entre les pays (distance géographique, différences linguistiques, obstacles d'ordre réglementaire). Les innovations et le perfectionnement des moyens de communication, l'abaissement des barrières douanières, le mouvement de déréglementation, tous ces facteurs contribuent à l'intensification des échanges internationaux dont profitent notamment les exportations des pays en développement.

Par ailleurs, ces exportations sont constituées de produits plus divers et plus compétitifs dans la mesure où les pays en développement améliorent leurs capacités de production. A cet égard, les entreprises des pays industrialisés jouent un rôle non négligeable en investissant dans les pays en voie de développement et en opérant des transferts de technologie et de savoir-faire.

Après deux années exceptionnelles, on a assisté en 1996 à un ralentissement général des échanges. En effet, l'expansion du commerce mondial a retrouvé son rythme de 4% à 5%, après avoir connu une croissance entre 14% et 20% en 1995. Ce ralentissement de la croissance du commerce mondial (4% en volume pour les marchandises et 5% pour les services) peut être attribué à :

- l'effet de l'appréciation du dollar par rapport à plusieurs grandes monnaies (Yen, Mark),
- la baisse de l'activité économique en Europe occidentale qui, à elle seule, contribue pour moitié aux échanges mondiaux de services commerciaux,
- la crise des économies dynamiques d'Asie où les exportations ont été sévèrement touchées par la baisse de la demande mondiale de produits électroniques.

Le commerce mondial des marchandises

Les principaux pays importateurs et exportateurs de marchandise sont les Etats-Unis, l'Allemagne, le Japon, la France, le Royaume-Uni et l'Italie.

Il est à noter que l'Allemagne et surtout le Japon ont connu une baisse de leurs exportations en 1996, l'Allemagne et la France ayant également vu baisser leurs importations.

Les pays qui ont enregistré une forte variation de leurs exportations sont notamment les exportateurs de pétrole à cause de l'augmentation de la demande et de la forte hausse du prix du pétrole en 1996 qui a depuis considérablement diminué.

La croissance des importations a été supérieure au double de la moyenne mondiale (8%) dans 7 pays dont la Pologne à l'Inde, en raison de la forte activité de ces pays et de leur ouverture sur le marché des biens de consommation et des services.

Le commerce mondial des services

Il faut noter d'emblée que, contrairement au commerce des marchandises, tous les grands pays exportateurs enregistrent des progressions positives de leur commerce des services.

Les principaux importateurs et exportateurs de service sont ici également les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie.

En matière d'exportation de services, on constate en 1995 un ralentissement particulièrement prononcé aux Etats-Unis et au Japon tandis que l'Europe occidentale, qui fournit la moitié des exportations de services dans le monde, enregistre une croissance supérieure à la moyenne. Parmi les pays qui ont enregistré la plus forte variation de leurs exportations de services, on notera la remarquable activité de la Pologne qui va être intégrée à l'Union européenne.

En matière d'importation, on notera que l'Allemagne est devenue le premier pays importateur de services en 1995, ce qui traduit un manque de compétences et de savoir-faire en matière de services directement lié à l'intégration de l'Allemagne de l'Est. Parmi les pays qui ont enregistré la plus forte variation de leurs importations de services, on constate que le Brésil reste le premier importateur de services de l'Amérique latine. Par ailleurs, la Russie a continué à voir en 1997 ses importations augmenter, tout en connaissant une forte chute des exportations, ce qui la place dans une situation très délicate. La Chine, enfin, avec une variation de 57% de ses importations s'ouvre de plus en plus au marché mondial.

Un exemple : les ventes d'armes

Le commerce des armes tend de plus en plus à être présenté sous un angle économique plutôt que stratégique. Cette approche est logique car, en l'absence d'instruments de mesure stratégique, la mesure financière des transactions offre la meilleure représentation de cette activité et permet surtout d'opérer un classement des exportateurs.

Le SIPRI de Stockholm et l'agence américaine pour le contrôle des armements et le désarmement (ACDA) procèdent ainsi depuis plus de deux décennies. Ces deux organismes sont arrivés au même chiffre de 22 milliards de dollars de transferts d'armes dans le monde en 1995. On assisterait donc à une stabilisation après une chute de 73% depuis 1984, année où les ventes d'armes dans le monde ont été les plus élevées. Dans l'aéronautique militaire, on prévoyait même, dans les cinq années à venir, un accroissement des exportations, notamment du fait de la demande asiatique qui a été remise en cause par la crise financière de 1997.

Parmi les exportateurs, 1995 marque surtout la remontée de la Russie. Les prises de commandes de matériel russe en 1996 permettent à ce pays de devancer les Etats-Unis et de devenir le 1^{er} exportateur d'armes toutes destinations confondues, ainsi que le 1^{er} fournisseur d'armes au Tiers-Monde. Cette information doit être prise avec prudence. Elle provient d'un organisme américain alors que les Etats-Unis pèsent de tout leur poids pour freiner le développement des exportations d'armement qui est censé menacer la sécurité américaine.

Les Etats-Unis, la Russie, la France et la Grande-Bretagne restent de loin les premiers marchands d'armes du monde. Ils sont suivis de l'Espagne, de l'Allemagne, des Pays-Bas, de l'Italie, de l'Ukraine et la Moldavie.

Parmi les clients, Taiwan reste le principal acheteur. Vient ensuite l'Arabie Saoudite qui a augmenté ses achats d'un tiers tandis que la Corée du Sud les a diminués et passe ainsi de la troisième à la septième place en 1997.

Pour l'industrie de défense française, 1998 est une bonne année. Les commandes à l'exportation se sont élevées à environ 50 milliards de francs, résultat le plus élevé depuis 1985. C'est surtout dû au contrat de vente aux Emirats Arabes Unis de 30 Mirage 2000-9 équipés de missiles air-air et de croisière franco-britannique Matra BAé Dynamics (soit 18 milliards pour les avions et 10 milliards pour les missiles). Le Moyen-Orient a pesé lourd dans les commandes d'armement et la France cherche désormais un rééquilibrage géographique de ses exportations, notamment au profit de l'Asie).

Les grands contrats rendus publics pour la période allant du 1/11/1995 au 31/10/1996 permettent de dégager les grandes tendances suivantes :

- Il n'y a pas eu de grands contrats signés durant cette période, à l'exception de la fourniture d'avions de combat à l'Inde et à la Chine par la Russie.
- Les Etats-Unis sont implantés partout et sont les fournisseurs exclusifs du Proche-Orient et de l'Asie.
- On assiste toutefois en Asie à un début de diversification des sources d'approvisionnement. Les pays asiatiques font jouer la concurrence avec la Russie et avec les européens. Au Proche-Orient, on semble également sortir du tout américain qui a suivi l'immédiate après guerre du Golfe. La Russie y devient par ailleurs un concurrent comme un autre.
- Les commandes passées à des entreprises françaises sont assez nombreuses et diversifiées mais ce sont de petits contrats n'excédant pas 2 à 2,5 milliards de francs. On arrive à un total de quelques 10 milliards de francs, ce qui est le plus mauvais résultat depuis 20 ans.

* * *

LES ACCORDS MONDIAUX EN MATIERE DE LIBRE ECHANGE - PERSPECTIVES

Lcl Christian Duhau

Depuis que les marchandises ont eu besoin d'être déplacées d'une région de production vers une autre région pour y être consommées, il a été tentant pour les autorités locales d'établir des règles afin d'en assurer le contrôle ou d'en tirer un profit par l'application de taxes de transit ou de droits de douane. De nos jours, se sont les Etats qui mettent en oeuvre des outils pour maîtriser le marché (ou tenter de le maîtriser). Certains dressent des barrières plus ou moins importantes aux échanges qui, selon le cas, vont du libre-échange intégral à l'autarcie quasi-absolue. Depuis le XIX^e siècle il existe des cycles marqués par l'affaiblissement ou le renforcement du libre-échange qui peuvent être rapprochés des fluctuations générales de l'activité économique. De façon générale, les périodes de récession favorisent la montée du protectionnisme et celles d'expansion sont plus favorables au libre-échange.

Qu'est ce que le libre-échange?

Le libre-échange caractérise un marché prônant la liberté totale des échanges commerciaux. Le principe repose sur la spécialisation de chaque nation et l'échange des biens produits qui permettent d'obtenir l'ensemble des biens à moindre coût. Dans ces conditions, tout ce qui limite l'échange international (droits de douane, règlements, organisation du marché, contrôles, contingents d'importation, etc.) réduit l'efficacité productive de la communauté mondiale et le niveau de vie des consommateurs de chaque région.

Pour certains pays, comme les Etats-Unis, le terme même de libre-échange, synonyme d'absence de contrainte, est associé à " liberté ". Il constitue le prolongement naturel de la liberté économique sur laquelle ils fondent leur prospérité.

En route vers le libre-échange

Dès 1947, certains Etats ont manifesté leur souhait d'aller vers une politique de libre-échange multilatéral en adhérant au GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). Les 25 premières années du GATT ont permis d'obtenir des progrès considérables dans l'abaissement des barrières douanières. Ces accords ont été adoptés au terme de cycles de négociations multilatérales (*rounds*) se traduisant par des protocoles, le dernier étant l'*Uruguay Round*. Cet accord prône la multilatéralité des échanges commerciaux et tente de définir un cadre permettant à chacun de tirer profit de ceux-ci. Des mesures spécifiques de soutien aux restructurations industrielles et à l'agriculture notamment, bien qu'en opposition avec le principe du libre-échange, sont cependant autorisées par le GATT.

Les gouvernements ont conclu les négociations de l'*Uruguay Round* le 15 décembre 1993 et les ministres ont donné leur aval politique à leurs résultats en signant l'Acte final lors d'une réunion tenue à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. La " déclaration de Marrakech " du 15 avril 1994, affirme que les résultats de l'*Uruguay Round* " *renforceront l'économie mondiale et favoriseront le commerce, l'investissement, l'emploi et la croissance du revenu dans le monde entier* ".

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a été créée le 1er janvier 1995. Elle est l'incarnation des résultats de l'*Uruguay Round* et succède au GATT. Elle est le fondement légal et institutionnel du système de commerce multilatéral. Elle établit les grandes obligations contractuelles qui déterminent la façon dont les gouvernements élaborent et appliquent leurs lois et règlements intérieurs en matière de commerce. Elle est également la tribune où se négocient par la discussion les relations commerciales.

L'OMC dispose d'une entité de règlement des différends (ORD) plus fiable et plus rapide que celle du GATT.

L'OMC, héritière directe du GATT, doit poursuivre les actions entreprises, en particulier en élargissant son champ d'action **vers les services, les droits de propriété intellectuelle et l'agriculture**. En effet, les accords mondiaux ont longtemps porté uniquement sur les marchandises. Ils consistaient à abaisser les droits de douane. Ils portent aujourd'hui de plus en plus sur des domaines dont la libéralisation est plus délicate car elle implique pour certains une modification des législations nationales. Elle doit aussi prendre en compte les acquis du

GATS (*General Agreement on Trade in Services*). Par rapport au GATT, elle devra aussi faire face à l'explosion des accords régionaux.

Les accords régionaux de libre-échange

Depuis 1947, environ 70 accords de libre-échange ont été présentés dont seulement 4 ont été déclarés totalement compatibles avec les règlements du GATT. Cette situation signifie implicitement que des éléments des accords régionaux ne répondent pas totalement aux préceptes du GATT puis de l'OMC qui visent au multilatéralisme. En toute rigueur, on pourrait d'ailleurs affirmer que tout accord régional est contraire au GATT. En effet, le libre-échange régional est une des facettes du protectionnisme et est donc contraire au véritable libre-échange.

Or, on constate que les accords régionaux sont une réalité et qu'il y a même un engouement pour ces accords malgré le libéralisme qui se développe en matière économique. Parmi les principaux accords régionaux on retiendra :

- le MERCOSUR, marché commun du cône sud (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay et Chili depuis le 1/01/95),
- l'Union européenne,
- l'ALENA signé le 1/01/94 entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique,
- l'ASEAN,
- le CARICOM marché commun de la communauté caraïbe,
- le Pacte andin,
- le CACM marché commun d'Amérique centrale,
- les accords Canada/Chili, Israël, Australie, Portugal.

Régionalisme / multinationalisme

En fait, si le régionalisme est contraire à l'approche de multilatéralité au sens strict, il constitue cependant un rôle de catalyseur, les pays ayant tendance à rejoindre des groupements régionaux (comme on le voit avec l'Union européenne). En effet, il est plus aisé de lever des barrières non tarifaires au sein d'un groupe plus homogène. La question se pose alors de savoir si l'on peut considérer le régionalisme comme un tremplin vers une vraie mondialisation. Il est difficile d'affirmer qu'une "agglomération" de différentes zones de libre-échange tendra vers la multilatéralité des échanges. D'ailleurs il n'est pas évident que ce soit la volonté des Etats membres car les concessions inévitables négociées entre Etats dans un accord régional sont décuplées dès lors que l'on élargit le cercle des membres.

Le cas des Etats-Unis

Bien que les Etats-Unis se soient toujours opposés aux accords de commerce discriminatoires, ils sont prêts à négocier avec certains partenaires la mise en place d'ententes commerciales préférentielles :

- accord de libre échange avec Israël,
- Carabbean Basin Initiative,
- CANADA US free trade agreement 1988,
- ALENA 1991.

Les Etats-Unis restent profondément hostiles à l'idée de perdre leur souveraineté en matière de commerce. Ils ont accepté d'adhérer à l'OMC à la condition de garder la possibilité d'utiliser les articles **301 et super 301** de leur loi commerciale (*Trade Act*), articles qui leur permettent d'adopter des mesures unilatérales en cas de pratique commerciale étrangère jugée déloyale. L'utilisation de ces articles est en fait stratégique. Ainsi, la mise en accusation de l'Inde et du Brésil peut être liée à leur rôle de leader des pays en développement s'opposant aux positions américaines.

Les Etats-Unis jouent à deux niveaux. Ils respectent les règles du jeu lorsque cela les arrange mais ils conservent une vision strictement bilatérale des relations commerciales. Ainsi, en 1995, ils ont porté devant l'OMC un différend avec le Japon sur l'ouverture du marché automobile japonais. N'ayant pu aboutir, ils ont menacé le Japon de sanctions. En échange de la levée de celles-ci, le marché japonais s'est ouvert, mais uniquement à leur profit.

Par ailleurs, les Américains n'ont pas hésité à voter des lois contraires au principe de multilatéralité comme les lois Helms Burton (Cuba) et D'Amato (Iran et Libye).

Quelques limites au libre-échange

La pensée dominante actuelle affirme que le libre-échange fonctionne au bénéfice de tous. On peut soulever à cet égard au moins deux objections.

Tout d'abord, au regard de la dynamique de la spécialisation. Certaines spécialisations peuvent engendrer des avantages durables qui permettent aux pays concernés de creuser l'écart. Toutes les spécialisations ne sont pas aussi dynamiques. Mieux vaut être spécialisé dans l'informatique que dans le bouchon de liège. Dans le premier cas la spécialisation se fonde sur un savoir faire difficilement accessible à d'autres et s'auto-entretient, dans l'autre, elle peut être remise en cause à tout moment par des nouveaux venus encore plus compétitifs.

Ensuite, concernant le partage des gains issus de la spécialisation. Au sein d'un pays globalement gagnant, tous les habitants ne profitent pas de ce gain. La mobilité serait, paraît-il, le prix à payer pour bénéficier de la croissance économique. Encore faut-il avoir prévu les aides à la reconversion et les stages de formation qui font perdre une partie des gains, ce que les libéraux refusent le plus souvent.

* * *

FORCES ET FAIBLESSES DU COMMERCE EXTERIEUR de la france

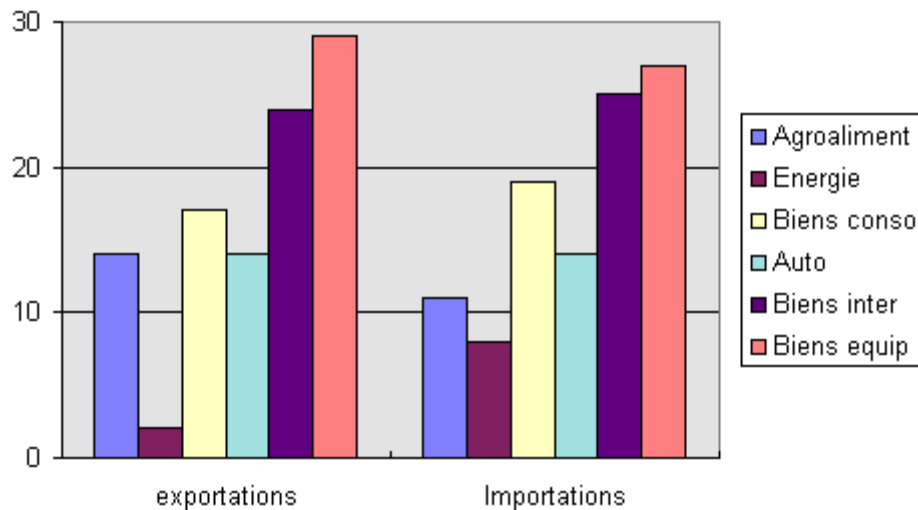
Lcl Christian Dor

Constat

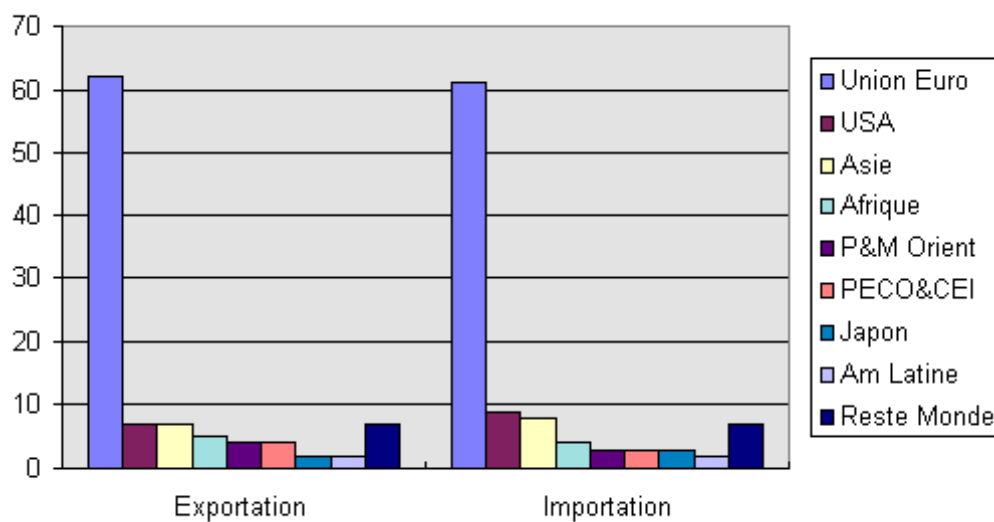
En 1997, la France a enregistré pour la sixième année consécutive un excédent de sa balance commerciale. Ce dernier atteint 175 milliards de francs. Ce bon chiffre est principalement le

fait du dynamisme des échanges manufacturiers. La France occupe toujours le 4^e rang mondial des exportateurs de produits manufacturés, derrière les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon, et le 2^e rang mondial pour les exportations de services.

Nos principaux échanges sont composés de produits manufacturés en particulier de biens intermédiaires et de biens d'équipement professionnels (graphique ci-dessous).



La France commerce principalement vers les pays industrialisés: près de 80% vers l'OCDE dont 63% vers l'Union européenne ainsi qu'en témoigne le graphique ci-dessous.



Le taux de couverture des échanges s'est amélioré avec les principaux partenaires commerciaux ouest-européens de la France (Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Belgique, Espagne) ainsi qu'avec l'Europe de l'Est et les pays émergents d'Asie. On note en revanche une détérioration des échanges avec l'Afrique et le Japon.

Les échanges avec l'Union européenne restent orientés avec un solde positif, alors que le solde avec les pays de l'OCDE hors Union européenne reste négatif (avec le Japon et les Etats-Unis en particulier).

Pour 1998, le solde commercial devrait se stabiliser à un niveau satisfaisant, toutefois inférieur à celui de 1997. La demande mondiale, toujours vigoureuse, devrait subir les effets de la crise asiatique prolongés par l'infléchissement de la croissance américaine. Par ailleurs, l'essentiel de l'excédent commercial français reposerait sur des grands contrats de biens d'équipement. Si cette tendance s'infléchit, la balance commerciale en serait fortement affectée. Il semble donc que des facteurs davantage conjoncturels que structurels soient à l'origine de l'embellie des années 1990.

Pour mieux évaluer les raisons des bons résultats de la France dans un commerce mondial en pleine croissance, nous allons voir successivement les forces puis les faiblesses du commerce extérieur.

Les forces du commerce extérieur de la France

La France possède des atouts pour renforcer sa place au sein des grandes puissances.

Des secteurs performants

L'excédent actuel de la balance commerciale est dû en grande partie à la réussite de certains secteurs de l'industrie. Ainsi, on peut citer :

- des industries de biens d'équipement dans les secteurs de l'aérospatiale (AIRBUS), l'énergie (l'électricité), le BTP et l'automobile. La signature de grands contrats de biens d'équipement par de très grosses entreprises ont des retombées très positives sur le tissu industriel français des P.M.E.,
- des industries de consommation de produits non-alimentaires, comme la pharmacie et les produits de luxe, parfumerie, textile et habillement,
- des industries agro-alimentaires.

A ces bons résultats on peut ajouter une amélioration certaine de la qualité et de l'image des produits français qui renforce l'aspect structurel des bons chiffres de la balance commerciale.

Une volonté politique

La diplomatie se mêle de plus en plus d'économie avec le renforcement des départements économiques de certaines ambassades et l'association de chefs d'entreprises aux voyages du Président de la République et du Premier Ministre.

La construction européenne

L'investissement de la France dans la construction de l'Europe économique (Acte unique, Euro) lui permet de faire partie d'un ensemble capable de rivaliser avec les autres ensembles (ALENA, MERCOSUR, ASEAN, etc.).

Le commerce avec les pays émergents

Près de la moitié de l'excédent provient des échanges avec les pays émergents et en développement. On peut considérer cet excédent comme largement structurel dans la mesure où il est lié aux besoins durablement élevés en investissement de ces économies en phase de rattrapage (la crise que traverse actuellement la zone asiatique se traduira toutefois par une réduction de cet excédent).

Les faiblesses du commerce extérieur de la France

Malgré des résultats encourageants et une place parmi les grandes puissances commerciales de ce monde, la France possède des lacunes qui pourraient être préjudiciables au commerce extérieur dans un contexte de mondialisation des échanges.

Des faiblesses structurelles

Sur un peu plus de 2 millions d'entreprises, seules 150 000 exportent et les grands groupes industriels réalisent à eux seuls plus de la moitié des ventes en valeur. Pour ces derniers, le dynamisme de la demande internationale a assuré de substantiels profits qui vont être entamés par les répercussions de la crise asiatique (à moyen terme).

La mondialisation requiert une grande compétitivité pour faire face à la concurrence. Cette réalité du marché a généré une intense activité de fusions - acquisitions dans le monde de l'entreprise pour atteindre la taille critique de rentabilité. La France ne fait qu'entamer ce processus.

Le poids de l'Etat

Le poids de l'Etat est encore très lourd dans notre économie et dans les mentalités. Il manque un vrai dynamisme et de l'agressivité commerciale. En matière de compétitivité-prix, la dépréciation du change effectif du franc au cours de l'année 1997 a permis aux produits français de devenir plus compétitifs mais cela reste un phénomène conjoncturel.

L'image des produits

L'amélioration de la qualité des produits doit être recherchée. En 1992, une enquête des services d'expansion économique dans 20 pays et auprès de 600 importateurs a placé la qualité au premier rang de leurs préoccupations avant le prix.

Par ailleurs, les entreprises françaises doivent s'efforcer de valoriser la formation des hommes et des femmes qui travaillent dans le secteur de la production, en développant leurs capacités à tenir leur poste, leur motivation et leur esprit d'équipe. C'est en atténuant ces faiblesses que la France pourra dans ce nouvel ordre économique mondial jouer un rôle similaire à celui des américains, des japonais ou des allemands.

Des secteurs déficitaires

Plusieurs secteurs de l'économie française sont structurellement déficitaires. Parmi les principaux, on citera le gaz, le matériel informatique, la chaussure, les métaux (cuivre, nickel, étain brut).

A ces secteurs structurellement déficitaires, on peut ajouter certains secteurs de l'industrie française particulièrement exposés à la concurrence des entreprises asiatiques qui, en raison de la crise qui sévit dans ces pays, ont temporairement gagné en compétitivité. Toutefois, seulement 7% de la concurrence à laquelle nos entreprises font face résulte des entreprises asiatiques.



Le commerce de la France avec les pays de l'OCDE, même corrigé des écarts de conjoncture, génère un excédent. Ce dernier n'a certes pas un caractère exclusivement structurel dans la mesure où il profite de facteurs exceptionnels (comme l'excédent des échanges du secteur automobile - plus de 30 milliards de francs - lié au faible dynamisme du marché français par rapport aux marchés italiens et espagnols). Il n'en reste pas moins que l'amélioration de la qualité et de l'image des produits français favorise structurellement l'évolution de ce solde.

Il semble donc que la France bénéficie d'une conjoncture très favorable à sa balance commerciale depuis quelques années. Certains contrats, notamment dans le secteur de l'aéronautique, ont largement contribué à ces bons résultats. Pourtant, un certain nombre de facteurs positifs dans la structure du commerce extérieur français devraient permettre à cette situation de perdurer malgré la crise asiatique.



Séance n° 3 : Les marchés financiers internationaux

Synthèse

Les flux de capitaux constituent le troisième facteur de la puissance économique qui est étudié dans le cadre de la présente étude.

Quelques définitions

Les capitaux s'échangent sur deux types de marchés :

- les marchés monétaires qui concernent les opérations à court terme (moins d'un an),
- les marchés financiers qui regroupent les opérations à long terme (prêts, emprunts, actions, obligations, etc.).

Les acteurs de ces échanges sont :

- les entreprises et les Etats qui sont structurellement demandeurs de capitaux,
- les ménages qui apportent leurs économies épargnées aux entreprises et aux Etats, leur permettant de financer leur activité.

En dehors des emprunts et des monnaies, il existe différents types d'actifs mobiliers. Les deux principaux sont :

- les obligations qui constituent des titres représentatifs d'un emprunt,
- les actions qui sont des titres représentatifs d'un droit de propriété sur une société.

La création d'un grand marché financier mondial

Depuis quelques années, on assiste à de grands mouvements sur les marchés des capitaux. Cette évolution traduit une déconnexion de plus en plus importante entre l'économie réelle et les marchés financiers. Ainsi, rien que pour l'année 1998, la capitalisation boursière de la place de Paris a augmenté de 31% tandis que la croissance économique du pays était limitée à 3,2%. Cette augmentation n'est pas exceptionnelle. Au contraire, il s'agit d'un phénomène qui se répète depuis les années 1984 - 1985. Depuis cette époque charnière, les bourses s'envolent littéralement partout dans le monde en raison de la création de fait d'un grand marché mondial des capitaux. Ce marché est le fruit d'un processus de globalisation financière qui a permis la création de ce système d'intégration mondial des capitaux. Il ne s'agit plus d'un ou plusieurs lieux d'échange mais d'un marché global où se rencontrent en permanence les acheteurs et les vendeurs de capitaux. Ce système d'échange est fondé sur l'électronique et les réseaux de transactions, les biens échangés y étant dématérialisés.

Parmi les emprunteurs, les Etats sont devenus des acteurs essentiels. En France, par exemple, l'Etat émet 80% des emprunts. En ce qui concerne les ménages, terme macro-économique qui sert à désigner l'ensemble de la population, les comportements d'épargne sont différents selon les pays. Ainsi, les ménages français, comme au Japon, ont un fort taux d'épargne (15 à 16%) tandis qu'aux Etats-Unis ce taux n'est que de 4%. Aux Etats-Unis, le marché financier est alimenté par l'épargne des ménages et par des emprunts faits par les particuliers pour les placer en bourse.

Avant l'émergence d'un marché mondial, la confrontation de l'offre et de la demande s'effectuait uniquement par pays ou nécessitait des opérations telles qu'elles rendaient les frais liés aux transactions exorbitants. Depuis 1983-1984, il est possible d'intervenir sur les bourses étrangères avec des frais plus raisonnables. Il suffit pour cela d'être connu d'un opérateur sur une de ces bourses, ce qui se résume à disposer d'un compte ou à choisir un opérateur national ayant un correspondant dans le pays concerné.

Les raisons de cette intégration financière

Cette intégration financière mondiale s'explique par l'intégration que nous avons déjà constatée au niveau des marchés des investissements et des biens et des services mais elle a été beaucoup plus importante dans le secteur financier. Ce phénomène présente à la fois des avantages et des inconvénients. Il permet tout d'abord une meilleure allocation des ressources au niveau mondial mais il entraîne un accroissement de l'instabilité en raison de la facilité qui est offerte aux acteurs de retirer leurs fonds et les placer dans un endroit où la rentabilité est meilleure ou le risque moindre. Cette instabilité est particulièrement forte sur les marchés monétaires où les capitaux sont souvent placés à très court terme (quelques jours).

Comment a pu se réaliser l'intégration ?

Cette intégration a pu se produire en raison de trois phénomènes techniques, les trois D :

- La désintermédiation : depuis 1983, les intermédiaires obligatoires qui rendaient le système opaque ont disparu. Il y a maintenant un contact quasi direct entre l'emprunteur et l'épargnant.
- Le décloisonnement : il y a 15 ans, les capitaux situés sur le marché monétaire ne pouvaient pas passer facilement sur le marché financier. Il existe aujourd'hui de multiples produits qui permettent de convertir des prêts à court terme en prêts à long terme. Ce sont les produits dérivés. Par ailleurs, il y a eu une ouverture des compartiments nationaux et des marchés nationaux aux capitaux étrangers.
- La déréglementation : il s'agit de la chute de toutes les barrières internes administratives, des réglementations restrictives à la sortie des capitaux, au rapatriement des dividendes et à l'importation de capitaux.

Ce sont ces trois éléments techniques qui ont permis l'émergence d'un vaste marché mondial des capitaux.

Pourquoi une telle intégration ?

Dans les années 1970, les mouvements de capitaux internationaux partaient des pays développés pour alimenter les économies des pays émergents. Il s'agissait d'investissements directs ou de prêts en capital. A l'époque, les pays développés demandaient aux pays en développement de leur accorder plus de facilités, notamment pour rapatrier les dividendes.

En 1971 et en 1974, les deux premiers chocs pétroliers ont provoqué un afflux considérable de fonds aux pays producteurs, peu nombreux et incapables de les faire fructifier chez eux. Ils n'en avaient pour la plupart ni le désir ni la possibilité, leurs économies offrant très peu de perspectives de développements. Cette grande masse de capitaux, les pétrodollars, étaient libres d'être employés dans les pays industrialisés où ils pourraient être investis avec profit.

Ce fut le point de départ du vaste marché financier mondial, les Etats s'étant battus pour accaparer ces capitaux, tout particulièrement les Etats-Unis, l'Europe et l'Asie émergente, le Japon étant un peu resté à l'écart du fait de l'abondance de ses propres capitaux. La lutte se porta sur les taux d'intérêts et sur les conditions de rapatriement des dividendes afin de satisfaire au mieux les pays producteurs de pétrole qui souhaitaient le minimum d'entraves. Au départ, ce sont les entreprises qui ont poussé les Etats à aller dans ce sens. A partir des années 1980, les Etats ont pris le relais lorsqu'ils sont devenus de plus en plus emprunteurs en raison de l'explosion de leurs déficits budgétaires.

Les risques liés au marché mondial des capitaux

Si le nouveau système paraît très profitable à l'économie mondiale parce qu'il permet une allocation mondiale des ressources, il est également source d'une instabilité latente dont nous voyons régulièrement les manifestations et il favorise une déconnexion de plus en plus grande chaque jour entre l'économie réelle et la sphère financière.

L'instabilité latente

Ces capitaux voyageurs représentent un tel volume qu'il est très inquiétant d'imaginer qu'ils puissent fuir un pays ou une zone économique du jour au lendemain en déstabilisant ainsi le marché financier mondial. Cette instabilité est encore aggravée par les transactions sur les monnaies. Il y a chaque jour de très grosses transactions sur les changes des monnaies. Il

s'agit, soit d'opérations sur la valeur de la monnaie elle-même, soit d'achats de devises permettant l'acquisition de titres mobiliers de ces pays.

Ces mouvements ont un effet sur la valeur des monnaies. Quand des capitaux quittent une zone monétaire, la devise vendue en subit le contrecoup et est poussée à la baisse. Il y a donc un double effet déstabilisateur qu'on a pu voir à l'oeuvre lors de la crise asiatique. Au cours de l'été 1997, la Thaïlande a inquiété le reste du monde en laissant flotter sa monnaie. Après une phase d'incertitude, les agents économiques ont retiré leurs capitaux à partir d'octobre 1997, non seulement du pays mais de la zone tout entière dont ils craignaient qu'elle soit contaminée. Les monnaies ont alors plongé, entraînant avec elles l'économie des pays touchés.

La déconnexion de l'économie réelle

La deuxième critique fondamentale du triomphe du marché mondial des capitaux est qu'il facilite encore plus la déconnexion entre l'économie physique de la sphère financière. Ainsi, on peut citer quelques chiffres qui sont éloquentes : entre 1980 et 1997, le marché des changes a vu son volume de transaction être multiplié par 5,5. Durant la même période, le volume des transactions sur les marchés financiers a été multiplié par 50. Il se crée de ce fait régulièrement ce que les analystes appellent des bulles spéculatives qui traduisent une trop forte hausse des marchés financiers par rapport à la croissance des entreprises.

Par ailleurs, le montant des réserves de change des pays (en devises et en or) correspond à peine à la moitié des transactions qui se font sur les marchés financiers en une journée.

Les Etats sont donc de plus en plus désarmés face aux risques financiers. Pour empêcher la fuite des capitaux ils peuvent seulement intervenir sur les taux d'intérêt. Ce n'est pas sans risque. En effet, la hausse des taux d'intérêt rend la zone économique plus attractive mais elle rend l'argent plus cher pour les entreprises, ce qui a un effet négatif sur l'activité économique.

La spéculation

La spéculation présente à la fois des aspects positifs et négatifs. Pour des générations d'hommes politiques vertueux ou idéologues, notamment en France, la spéculation est l'acte de parasites qui interviennent sur les marchés financiers pour en retirer un profit rapide supposé rémunérer le risque qu'ils ont pris. Il s'agissait des 200 familles avant guerre et depuis des gnomes londonniens ou des banquiers suisses prêts à risquer la ruine de l'économie nationale contre la perspective de quelques gains. Pour la plupart des économistes, ce sont en fait des agents économiques qui font circuler les capitaux, permettant à chacun de disposer de fonds et au marché de fixer des valeurs au plus près aux actifs échangés.

Il convient de noter qu'il y a de plus en plus de spéculation sur les marchés dérivés et de moins en moins de simple couverture d'un risque. Les gouvernements et les théoriciens ont imaginé des remèdes afin de réduire le nombre de transactions et donc les risques systémiques qu'elles induisent. Le plus célèbre est la taxe Tobin qui consiste à taxer toutes les transactions. Obligés de payer à chaque transaction, les spéculateurs seraient obligés d'attendre d'avoir fait un profit supérieur avant de vendre, ce qui aurait pour effet de réduire le nombre d'opérations. Une telle mesure génère cependant des effets pervers qui ont empêché les Etats d'y avoir recours. Au premier rang de ces effets, il faut admettre qu'une telle taxe ne serait efficace que si elle était appliquée sur l'ensemble des marchés financiers,

faute de quoi certains pays profiteraient de cette mesure fiscale. Le deuxième effet pervers est qu'une telle taxe touchera à la fois le spéculateur et l'agent économique qui cherche simplement à couvrir un risque qu'il estime ne pas devoir courir. Enfin, une telle taxe procède d'une vision réductrice des marchés financiers.

Plutôt qu'une taxe, il serait possible de durcir les réglementations sur les marchés dérivés en obligeant, notamment, à augmenter les dépôts de garanties (passer de 20% à 50% par exemple). Mais les marchés deviendraient moins fluides et la fixation des cours de marché au niveau mondial en serait moins bonne avec des risques de ruptures dans les cotations entraînant des effets de paniques.

Questions :

Comment se détermine la valeur d'une action ? : Jusqu'en 1988, la valeur d'échange d'une action au jour le jour se déterminait comme il y a deux siècles lors de la création de la Bourse de Paris par le Consulat en 1803. L'offre et la demande de l'action s'effectuaient à la criée à la corbeille où intervenaient exclusivement des courtiers appelés agents de change qui étaient des officiers ministériels. Les agents de change étaient les intermédiaires obligés de toutes les transactions. La cotation s'effectuait alors au prix qui satisfaisait au mieux les vendeurs et les acheteurs. Un vendeur ou un acheteur pouvait demander un échange au mieux (au cours du marché) ou en limite (en spécifiant un cours limite d'achat ou de vente).

Aujourd'hui, la corbeille n'existe plus et l'ensemble des transactions se fait sur ordinateur. Ces machines sont la propriété de la société qui a en charge les transactions (la Société de Bourse Française pour la Bourse de Paris). Des sociétés de bourse ont remplacé l'ancien monopole des agents de change. Il peut désormais s'agir de sociétés contrôlées majoritairement par des entreprises étrangères.

En France, ces sociétés de bourse ainsi que les banques sont actionnaires de la SBF. Le rôle de la SBF est d'enregistrer l'ensemble des transactions, de confronter les offres et les demandes, de tenir la comptabilité des différents acteurs et de suivre la cotation des différentes valeurs.

Cet interlocuteur unique est un moyen de vérifier que tous les opérateurs possèdent bien les titres qu'il veulent vendre ou la couverture minimale exigée.

La cotation des obligations est plus compliquée. Leur cours dépend du montant de l'intérêt (coupon) stipulé dans les conditions initiales de l'emprunt. De ce fait, quand les taux d'intérêts montent, les titres anciens qui ont été émis avec un taux moins haut baissent et inversement. Rentrent aussi en ligne de compte la durée restant à courir par l'obligation ainsi que la santé financière de la société, l'obligation pouvant en effet baisser fortement si la société donne des signes inquiétant permettant de mettre en doute sa pérennité.

Quel est l'intérêt pour un pays de recevoir ces capitaux ? : parce que le flux de capitaux va vers les entreprises nationales qui y trouvent de l'argent moins cher, l'afflux de capitaux faisant baisser les taux d'intérêts. Par ailleurs, le système bancaire et l'Etat bénéficient de l'augmentation des services financiers qui donnent à l'un des commissions et à l'autre des rentrées fiscales (TVA, impôt de bourse, impôts sur les plus-values). Enfin, la baisse des taux

d'intérêt profite non seulement aux entreprises qui ont utilisé les capitaux étrangers mais aussi à l'ensemble de l'économie, le marché des taux d'intérêt conduisant à leur alignement sur le taux le plus faible.

* * *

Les grandes places financières internationales

CBA Thierry Pelletier

Dans les années 1980, l'économie mondiale a changé de nature avec le développement massif des mouvements internationaux de capitaux. La gestion de l'épargne est devenue de plus en plus globale à l'échelle planétaire. Elle s'échange sur les marchés financiers qui intègrent :

- les marchés des changes : au comptant ou à terme, ils ne sont pas localisés et représentaient 6500 MD de Francs par jour en 1990,
- les marchés des capitaux : monétaires et financiers.

Les marchés de capitaux

Le marché monétaire

C'est le marché des capitaux à **court terme**. Pendant très longtemps, ce marché s'est limité aux échanges de liquidités entre intermédiaires financiers (interbancaire). En 1986, avec la création de **titres de créance négociables**, le marché monétaire s'est ouvert aux agents non financiers. Le marché interbancaire n'a pas de localisation. Il se passe par téléphone et par télex.

Les marchés financiers

Ce sont les marchés des capitaux à long terme où s'échangent des valeurs mobilières (actions, obligations). Ce sont des marchés d'enchères à prix théoriquement parfaitement flexibles. Ils ont pour fonction d'assurer la rencontre entre l'épargne et l'investissement. C'est le lieu privilégié où les sociétés trouvent des fonds pour mener leur politique de restructuration, de recentrage ou de diversification. Ces marchés ont aussi un rôle d'information quant à la rentabilité du capital.

Les marchés dérivés

Initialement les produits dérivés servent à couvrir les opérateurs contre les risques de change, de perte de capital ou de changement de taux. C'est un marché en pleine explosion.

Comparaison des capitalisations

Le classement par capitalisation

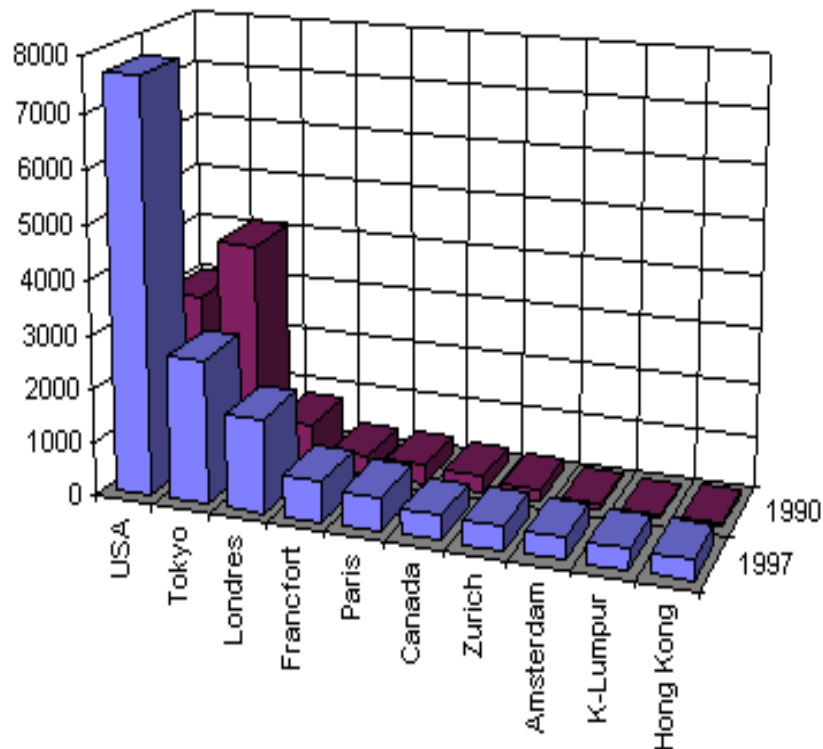
Classement des 10 plus grandes places financières en 1997 :

Rang	Place financière	Capitalisation en M \$	Croissance 96 97
1	NYSE	8 879 630,6	+30,0%
2	Tokyo	2 160 584,8	-28,0%
3	Londres	1 996 225,1	+22,0%
4	Nasdaq	1 737 509,7	+15,0%
5	Francfort	825 232,7	+24,0%
6	Paris	676 310,5	+15,3%
7	Zurich	575 338,7	+43,0%
8	Toronto	567 635,1	+16,4%
9	Amsterdam	468 896,6	+25,0%
10	Hong Kong	413 322,6	-8,0%

Entre 1996 et 1997 on remarque seulement que les bourses de Hong Kong et du Canada régressent (respectivement de la 8^e à la 10^e et de la 7^e à la 8^e) tandis que la Suisse et Amsterdam progressent (respectivement de la 9^e à la 7^e et de la 10^e à la 9^e). Par ailleurs, Wall Street enregistre une croissance de 30% alors que Tokyo voit baisser sa capitalisation de 28% mais garde sa 2^e place. La capitalisation des autres bourses mondiales représente environ 15% du total des capitalisations.

La croissance des bourses depuis 1990

Variation des principales capitalisations boursières (1990 - 1997)



Seule la bourse de Tokyo a baissé sur la période considérée. La capitalisation totale du monde a plus que doublé en 7 ans. Les marchés en plus forte croissance de capitalisation sont les marchés des pays de l'Est (Lituanie, Russie, Pologne) mais aussi certains petits marchés africains (Namibie, Swaziland).

L'activité des marchés

Les comparaisons sont parfois difficiles du fait de systèmes de comptabilité différents (TSV: *Trading System View* et REV : *Regulated Environment View*).

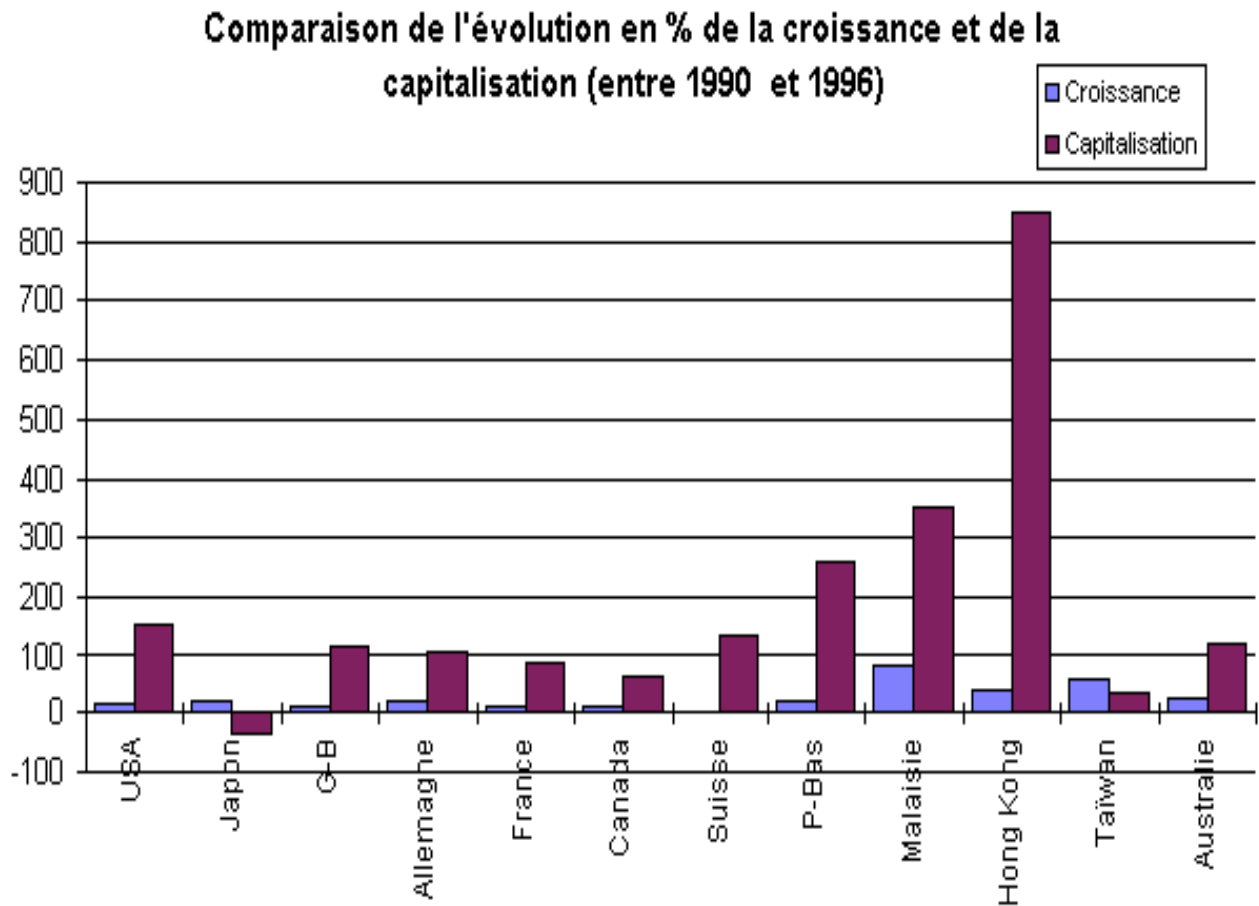
On peut toutefois observer que certaines places sont très actives par rapport à leur capitalisation. C'est notamment le cas des places asiatiques comme Hong Kong, Taiwan, Kuala Lumpur, Séoul. Cela peut refléter la crise connue en 1997. Ce point ressort encore mieux si l'on fait le rapport entre Activité et Capitalisation.

Seuls Bruxelles et le Nasdaq réalisent avec Londres (+ de 50%) plus de 10% de leur activité sur des compagnies étrangères.

Quant à la part des Fonds d'investissement dans l'activité, elle fait apparaître une place importante pour le Luxembourg.

Le lien avec l'économie réelle

La comparaison de la valeur totale du marché avec le PIB montre que l'Afrique du Sud et Singapour sont les pays les plus " capitalisés " avec 1,9 fois et 1,8 fois leur PIB.



Ainsi qu'on peut clairement le constater dans le graphique ci-dessus, la croissance des marchés est déconnectée de l'économie réelle, en particulier dans les pays émergents.



En conclusion, on peut dire que Wall Street est vraiment devenu l'épicentre du capitalisme mondial (40% de la capitalisation mondiale). Entre 1990 et 1997 la capitalisation boursière mondiale a été multipliée par plus de 2. Durant cette période, la part des bourses américaines (NYSE, Nasdaq) est passée d'environ 45% à 55% de la capitalisation boursière mondiale.

Les Etats-Unis, l'Europe et le Japon restent sans conteste les trois pôles de la finance mondiale.



La monnaie unique Européenne

CEN Christophe Boutinot

L'euphorie des places boursières concernant les grandes valeurs d'indice de l'Euro, avec un taux de progression de 6,5 à 7,6%, a salué la naissance de la nouvelle monnaie, le 1^{er} janvier 1999. Cet attrait international pour la devise européenne résulte à la fois de l'existence d'un environnement macro-économique stable et d'un vaste marché financier intérieur, à peine moins important que celui des Etats-Unis.

D'ores et déjà, si l'on se base sur l'usage agrégé (on ne peut encore parler de monnaie unique) des monnaies européennes nationales en tant qu'instrument de transaction et réserve de valeur, l'Euro fait figure de concurrent sérieux pour le dollar. La position créditrice de l'Europe vis-à-vis du reste du Monde pourrait même le placer rapidement en position dominante par rapport à la monnaie américaine.

Mais l'euphorie du début ne doit pas se réduire à un feu de paille et cette naissance doit faire face à différents problèmes, trouver sa place dans le monde et confirmer les promesses des structures européennes mises en place.

Une naissance à risques

Cet événement, dont la phase transitoire se prolongera jusqu'au 31 décembre 2001, engendre certains risques et divers problèmes.

Des risques liés aux changements de monnaie

La contrefaçon. Les banques centrales des onze pays de l'Euroland s'interrogent pour savoir si, dans la période initiale d'introduction des billets et des pièces, des faux-monnayeurs ne vont pas profiter de la situation difficile de l'échange des monnaies. Surtout à un moment où les utilisateurs d'euros ne seront pas encore familiarisés avec les nouvelles coupures. C'est pourquoi la Banque Centrale Européenne (BCE) a prévu que les billets en Euros seraient plus difficiles à contrefaire que tous les autres billets en circulation.

Le blanchiment. Au début de l'année 2002, une dizaine de milliards de billets de banque, libellés dans onze monnaies différentes, seront échangés contre une dizaine de milliards de billets en euros. L'opération, gigantesque, devrait être concentrée sur six semaines. La plupart des Européens n'auront à convertir que de faibles sommes. Cependant, certains auront de véritables matelas de billets de banques à changer. C'est le cas des trafiquants de drogue et autres criminels qui devront transformer l'équivalent de 1500 milliards de francs en Euros. D'où la crainte de voir le passage à l'Euro devenir une gigantesque opération de blanchiment. Pour lutter contre cela, la France met par exemple en oeuvre la cellule TRACFIN (Traitement du Renseignement et Action contre les Circuits FINANCIERS clandestins) et compte sur la coopérations des banquiers pour signaler toute opération suspecte.

Des problèmes d'ordre psychologique

Des sociologues estiment que le passage à l'Euro ne se fera pas de la même façon pour les différentes couches de la société qui sera partagée entre les " hostiles-handicapés " et les " favorisés ".

Les premiers seraient constitués des personnes âgées, des agriculteurs, des ouvriers, des indépendants, des pauvres et des sans-diplômes. Il faudra pour eux maintenir le double affichage des prix pendant des années. Pour eux va naître un sentiment d'appauvrissement, d'incertitude - la perte de maîtrise de l'environnement économique - et des reports d'achats, des comportements d'épargne de précaution accrue. Certains vont chercher à épargner en Euros la même somme qu'ils épargnaient auparavant dans leur monnaie nationale. Il faut s'attendre de la part de ces groupes à une hausse du taux d'épargne du cinquième, voire du quart. Il est vraisemblable qu'au début, " ne parlant pas Euro ", ces gens aient un sentiment d'exclusion et l'impression d'être des analphabètes.

Le second groupe réunirait les jeunes, les cadres supérieurs, les professions libérales, les riches, les diplômés et les fonctionnaires pour lesquels le passage à l'Euro se fera facilement. Il aura été anticipé pour beaucoup grâce à l'apprentissage dès 1999 de la gestion patrimoniale en Euros.

Des problèmes de fonctionnement

Conflit de pouvoir autour de l'Euro. Le débat européen sur la politique économique se cristallise autour de l'opposition entre le pouvoir monétaire et le pouvoir politique. Le premier a été institué par le traité de Maastricht et confié à la Banque Centrale Européenne. Le second est porté par l'embryon de " gouvernement économique " que sont censés représenter les ministres des finances des onze pays participant à l'Euro dans le cadre de leurs réunions régulières.

La BCE a beau être formellement indépendante des pouvoirs politiques, elle n'est pas pour autant à l'abri du jeu des compromis nationaux. Le défi est donc pour les gouvernements et pour la BCE de montrer leur capacité à mettre en oeuvre, en leur sein et dans leurs relations, les moyens d'une coordination des décisions de politique économique de l'ensemble de la zone, au détriment des affrontements entre intérêts nationaux.

En dépit de ces risques et problèmes, le lancement de la devise européenne s'est déroulé avec succès, ce qui lui permet d'aspirer à jouer un rôle mondial.

La place de l'Euro

Devise commune et unique pour l'Europe, l'Euro a sans doute une vocation mondiale. La place qu'il occupera différera cependant en fonction des zones géographiques.

La compétition pour être la devise la plus forte

L'Euro s'impose d'emblée en challenger du dollar. Ainsi, de nombreuses banques centrales pensent diversifier la composition de leurs réserves en faveur de la monnaie européenne. Unique devise de référence jusqu'à présent, le dollar voit sa suprématie contestée. Compte tenu de l'échelle des pays membres de l'Euroland, l'Euro représente 26,3% du PIB mondial et 15% des exportations mondiales. Ce poids en fait une monnaie puissante et une monnaie de réserve officielle. Cependant, il sera plus lent à s'imposer comme monnaie de facturation sur le plan commercial, l'usage de l'anglais soutenant l'usage du dollar.

Face au Yen, l'Euro apparaît comme une aubaine, une nouveauté et un contrepoids bienvenu au dollar. Pour des analystes économiques nippons, l'économie américaine va aborder une phase descendante, le Japon est tout en bas, seule l'Europe est dans la phase montante du cycle économique. L'Euro a donc l'avantage. Ainsi, depuis le mois d'octobre, les japonais ont-ils été vendeurs de bons du Trésor américains et acquéreurs de titres allemands et français. Cependant, le Japon perçoit également la monnaie européenne avec un brin d'angoisse dans la mesure où elle peut contribuer à marginaliser le Yen et représenter un risque pour la croissance en Asie du fait du départ des investissements attirés vers l'Europe.

Le défi européen

L'Euro traduit donc en réalité monétaire le poids économique des onze pays de l'Euroland et, en arrière plan, des quinze de l'Union européenne. Le défi est pour l'Europe de dépasser son statut de nain politique et de tirer un profit politique sur la scène internationale de sa situation de géant économique. L'inquiétude peut être de mise pour le trésor américain mais la Maison Blanche et le Pentagone ne seront vraisemblablement pas affectés dans l'immédiat par la naissance de la nouvelle monnaie européenne.

Au défi international s'ajoute le défi à l'intérieur de l'Europe. L'Euro est un moteur qui entraîne l'Union Européenne vers une extension, tant du nombre de ses membres que du nombre des Etats, déjà membres, qui finiront par adopter l'Euro.

La position face à l'Afrique

Malgré les assurances de la France, les pays africains de la zone franc CFA s'inquiètent de la création de la monnaie unique européenne. L'opinion publique se pose la question : l'introduction de l'Euro va-t-elle entraîner une nouvelle dévaluation ? De plus, si la situation actuelle peut perdurer quelques années grâce au soutien de la France, quelle sera à moyen terme la monnaie de ces pays ? Aujourd'hui, la France réaffirme son soutien au franc CFA qui devrait continuer à bénéficier de l'aide de l'Etat français qui est le garant de sa convertibilité.

On peut toutefois penser que la création de l'Euro implique, de fait, des devoirs pour l'Europe sur la scène mondiale. Elle devra donc se doter de structures adaptées et efficaces pour cela.

Des structures encore embryonnaires mais prometteuses

Originaux et indépendants, ces organes doivent néanmoins voir leur domaines s'élargir pour dépasser le strict cadre de l'économie.

La montée en puissance

Celle-ci s'effectuera sur 10 ans, de 1992 à 2002 entre la ratification du traité de Maastricht (en septembre 1992 pour la France) et la monétarisation effective de l'Euro en 2002. Entre temps, le Système Européen des Banques Centrales (SEBC), la BCE et le Conseil de l'Euro ou Euro 11 (12/97) auront été créés.

Un renforcement nécessaire

Par exemple, la BCE est composée de 576 personnes alors que le siège central de la Bundesbank en occupe 2000. Autrement dit, ce n'est pas avec une équipe aussi réduite qu'elle parviendra à se faire une idée de ce qui se passe en Euroland. Elle devra donc se renforcer si elle ne veut pas être dépendante de la bonne volonté des gouverneurs des banques nationales
...

Un avenir au-delà de l'économie

L'Euro est un levier amplificateur pour l'emploi et l'harmonisation de nombreuses mesures fiscales et sociales des différentes Nations. C'est un exemple pour le développement d'une politique européenne forte.



La croissance de l'Euro s'annonce relativement bien pour l'instant. C'est le fruit d'une politique européenne ambitieuse qui ne sera véritablement crédible que si elle arrive à aboutir sur un plan politique et à mener une réforme permettant son extension. L'Euro semble être l'annonce de nouveaux chantiers de la construction européenne.

Observations de M. SCARINGELLA : Les entreprises sont aujourd'hui encore dans l'expectative quant à l'arrivée de l'Euro :

- Du fait de la disparité des prix des produits d'une même entreprise en Europe, ces entreprises s'inquiètent de savoir si elles doivent mettre à niveau leurs prix dans toute l'Europe ou si elles peuvent continuer à profiter de ces disparités.
- Doivent elles profiter des facilités offertes par la monnaie unique en produisant là où c'est le moins cher et en vendant là où c'est le plus cher ?
- Autre préoccupation concernant les secteurs très nationaux comme la banque et l'assurance, l'Euro n'est-il pas l'occasion de création de réseaux européens. Ce phénomène a déjà commencé et pourrait aboutir à la création de services financiers proprement européens grâce au rachat d'entreprises nationales par des étrangers. La mondialisation pousse également dans le sens de cette intégration où les grandes entreprises bancaires ou d'assurance cherchent à atteindre la taille critique qui leur permettra de résister à la concurrence mondiale.



Les marchés dérivés

CE Thierry Orosco

Un produit dérivé est un actif financier dont la valeur dépend du prix d'un autre actif que l'on appelle sous-jacent.

Historique des marchés dérivés

Au XVI^e siècle, les commerçants hollandais émettaient des contrats prévoyant de livrer le produit de leur voyage avant que son transport soit effectif. Cette opération permet à un acteur A de :

- financer des opérations commerciales,
- bénéficier d'un prix garanti qui peut être supérieur à celui qu'il aurait obtenu en vendant les marchandises à l'arrivée des navires.

L'acteur B accepte de prendre le risque dont A veut se couvrir.

Cette opération simple correspond aux marchés " de gré à gré " et lie directement deux agents. Afin de limiter les risques liés à la défaillance d'une des deux parties, l'évolution naturelle a été de standardiser et de structurer les marchés en créant les marchés " organisés ". Depuis 1985, les banques ont réalisé des gestions personnalisées des risques et ont permis de relancer les marchés de gré à gré.

Comparaison entre les deux marchés

Les marchés organisés

Ces marchés se caractérisent par :

- la standardisation des contrats,
- une livraison effective des actifs sous-jacents exceptionnelle (1% des cas),
- le versement de dépôts de garantie et d'appels de marge.

La protection assurée par ces marchés n'est jamais parfaite mais ils permettent une très grande flexibilité qui est facilitée par l'existence d'une chambre de compensation.

La chambre de compensation sert à standardiser les contrats et à se prémunir contre les risques de défaillance d'un agent qui achète à crédit. Si A et B négocient entre eux, l'enregistrement du contrat se fait auprès de la chambre. Si A ou B veulent liquider leur position, ils passent par la chambre qui leur donne ou leur demande la différence entre prix d'achat et le prix de vente.

Aux Etats-Unis, les chambres de compensation sont composées des membres les plus importants de la bourse. Ils sont financièrement responsables en cas d'insolvabilité. En Europe les chambres sont des entités indépendantes des institutions financières. Elles sont contrôlées par leurs propres actionnaires. Il s'agit du MATIF, en France, et du London Clearing House au Royaume-Uni.

Les marchés de gré à gré

Ces marchés se caractérisent par :

- une absence totale de standardisation des produits échangés,
- un dénouement des contrats par livraison effective des produits négociés,
- pas de versements.

La protection est bonne pour les agents mais la flexibilité est inexistante et il n'y a pas de chambre de compensation.

Les produits sur les marchés dérivés

Ce sont les contrats à terme ou les options.

Les contrats à terme

Un marché de contrats à terme est un marché financier. Les transactions ne portent pas sur des produits physiques, des devises, des obligations ou des actions, mais sur des actions standardisées.

Un actif faisant l'objet d'une transaction entre un vendeur et un acheteur peut faire l'objet d'une livraison immédiate ou différée. Dans ce dernier cas, la livraison et le paiement sont repoussés à une date postérieure, ce sont les "*forward market*".

Les "*future market*" ne portent pas sur des actifs mais sur des engagements fermes et définitifs prévoyant de livrer ou de recevoir à une échéance spécifique une certaine quantité. Les actifs négociés sont des contrats à terme.

Ils ont deux fonctions. l'une est commerciale du fait de la livraison effective de la marchandise, l'autre est financière avec la protection contre le risque d'évolution du prix, la valeur de la transaction étant définie par avance.

Le dénouement d'un contrat se fait par compensation de l'opération initiale. Elle permet de déboursier ou d'encaisser, grâce à la chambre de compensation, la différence entre les prix des deux transactions sans devoir intervenir sur le marché au comptant.

Les opérations de "*cash and carry*" : des agents particuliers appelés *arbitragistes* profitent des erreurs du marché. C'est souvent un institutionnel qui peut disposer via un tiers de capacités de stockage. Il possède un contrats à terme pour une valeur de 145, par exemple, alors qu'au comptant, à proximité de l'échéance, le prix du produit est de 140. Il va liquider sa position à 145 et acheter à 140 le produit qu'il va stocker. Il annonce alors à la chambre de compensation qu'il honorera son contrat par livraison physique. Son gain est de 5, moins les frais de stockage et de financement.

De nombreux marchés de contrats à terme existent, sur les matières premières, les devises, les taux d'intérêt ou les indices boursiers.

Les options

Ce sont des engagements fermes et définitifs qui confèrent le droit d'acheter ou de vendre le support de l'option à un prix fixé d'avance durant la durée d'exercice (la durée de vie de l'option). Les options d'achat sont des *call*, les options de vente sont des *put*. Pour avoir le droit d'exercer une option l'acheteur paie une somme : le *premium*.

Le développement des marchés dérivés

Un très fort développement quantitatif

En volume et géographiquement :

1960	1985	1996
3,9 millions de contrats	411,6 millions de contrats	793,6 millions de contrats
USA = 100%	USA = 100%	USA = 38%

Un très fort développement qualitatif

De 1960 à 1985 ont été inventées des options négociables tandis que des marchés à terme financiers divers ont été créés fondés sur tous types d'actifs sous-jacents. Depuis 1985, les marchés de gré à gré ont explosé.

Utilité des marchés dérivés

Le danger des marchés dérivés

L'une des premières réactions à l'égard des marchés dérivés est de considérer qu'il s'agit d'outils dangereux. Ils le sont en effet s'ils sont mal compris, mal contrôlés ou mal adaptés. Mais, bien utilisés, ils permettent de bonnes couvertures des risques, une spéculation normale et des arbitrages. Pour preuve, la moitié des fonds de pension utilisent des produits dérivés alors que ces organismes sont réputés pour leur prudence et leur conservatisme.

La sécurité des marchés dérivés

Un autre danger réside dans la sécurité individuelle et dans le risque systémique. La sécurité individuelle est assurée sur les marchés organisés par les chambres de compensation et par la présence de grandes institutions financières sur les marchés de gré à gré.

Le risque systémique existe bien, quant à lui. Il est toutefois limité par les chambres de compensation et par les grandes institutions. Il convient de rappeler que les marchés dérivés ne sont pas des marchés au comptant ou des marchés de financement. Si le marché des actions chute de 20%, c'est un krach. Sur le marché dérivé, seule la moitié des agents sont perdants.

Les aspects juridiques et fiscaux

Il s'agit de la capacité juridique d'opérer sur les marchés dérivés. Du fait de l'internationalité des acteurs et des produits, il s'ensuit différentes questions qui doivent être traitées au coup par coup concernant, notamment, le traitement fiscal des plus-values, la compétence des tribunaux en cas de litige ou les régimes des faillites qui diffèrent selon les pays.

La liquidité des marchés dérivés

C'est la possibilité pour un opérateur d'entrer ou de quitter un marché sans que la transaction ait le moindre impact sur les prix. C'est aussi la possibilité de trouver immédiatement une contrepartie. Sur les marchés organisés elle est satisfaisante grâce aux chambres de compensation. Sur les marchés de gré à gré, cette notion devient de plus en plus importante et elle aboutit à une relative standardisation des instruments négociés.



Les Etats sont favorables aux marchés dérivés car ils améliorent l'efficacité d'ensemble du système financier. Ils permettent de transmettre la gestion des risques à ceux qui veulent les assumer. Quelques mesures sont à retenir pour les rendre plus sûrs :

- accroître la lisibilité et la transparence des opérations enregistrées dans le hors bilan des banques,
- augmenter les fonds propres des grandes institutions et proportionner le volume des positions au montant des fonds propres,
- accentuer les contrôles des activités par les organes dirigeants.

Observations de M. SCARINGELLA :

Le montant des échanges sur les marchés dérivés est très important car les opérateurs multiplient les opérations lorsqu'ils estiment avoir gagné suffisamment ou quand ils comprennent à temps qu'ils ont perdu de l'argent.

Dans les produits dérivés, il y a toujours un gagnant et un perdant, même si le perdant n'est souvent que relatif : il a moins gagné que ce qu'il aurait pu.



Séance n° 4 : L'entreprise et la géostratégie

Synthèse

Les multinationales sont pour certaines assez anciennes. Ainsi, il y avait des multinationales avant la 1^{ère} guerre mondiale mais l'ampleur du phénomène n'était pas aussi important qu'il l'est aujourd'hui. Entre les deux guerres, les multinationales n'ont pas progressé. Leur véritable développement date des années 1950 et nous assistons depuis 1990 à une nouvelle accélération de leur progression.

Les trois niveaux d'internationalisation

Il existe trois niveaux d'internationalisation :

- L'entreprise internationale qui a une activité à l'international.
- L'entreprise multinationale qui a une implantation fixe importante dans plusieurs pays. Ce sont des points de stratégie qui ont leurs propres stratégies au niveau local.
- L'entreprise mondiale qui travaille pour le marché mondial. Elle vend ses produits sur un marché de consommateurs qui ont un comportement uniforme dans l'ensemble du monde (Mac Donald, IBM, Microsoft, Levy Strauss, etc.). Ces entreprises travaillent pour un seul marché. Elles vont réaliser leurs différents stades de production, y

compris dans le domaine de la recherche, là où c'est le plus intéressant pour elles, tant du point de vue des coûts de productions, de transport ou de la fiscalité. Leur optimisation est très poussée.

Ces 3 modèles se développent de manière accélérée aujourd'hui dans tous les pays industrialisés ou émergents.

Les raisons du développement des multinationales

Le développement des multinationales est lié à la recherche du profit et à l'extension du libre-échange.

Tout d'abord, l'intégration de la plupart des marchés est désormais totale. Elle touche aussi bien les investissements, les capitaux, les biens ou les services. Elle est également très avancée dans le domaine des hommes et des habitudes culturelles.

Cette intégration se traduit par la disparition des frontières qui favorise l'installation des entreprises là où elles peuvent profiter au mieux des différentiels de coûts et de croissances entre les différents pays. Les groupes profitent également des comportements de vie qui sont de plus en plus mondiaux et qui facilitent le travail des sociétés qui agissent au niveau mondial.

Ensuite, cette intégration oblige les entreprises qui souhaitent opérer au niveau mondial à rechercher des investissements supérieurs à ceux qui étaient nécessaires pour n'agir que dans un seul pays. Il leur faut investir massivement en recherche et développement, s'efforcer de réduire le coût des transports, allonger la durée de vie des produits, les rendre plus performants, etc. La taille critique pour être efficace sur le marché mondial est de plus en plus grande. Il y a donc de plus en plus de fusions pour rechercher cette taille critique. On en voit chaque jour dans la chimie, l'aéronautique, l'automobile, le pétrole, etc. Elles permettent de bénéficier de synergies : réduction des réseaux de distribution, réduction des coûts de recherche et développement, réduction des structures centrales proportionnellement à l'activité, etc.

Ce phénomène se retrouve aussi bien dans la production des biens que dans celle des services.

Le poids des multinationales

Le système des multinationales est très concentré sur les zones les plus industrielles. En Europe ces entreprises représentent 50% du volume des échanges en dehors du pays d'origine (ce chiffre inclut les 40% d'échanges intra communautaires entre les différents pays de l'Union européenne). Aux Etats-Unis, si on enlève les échanges intra communautaires de l'Union européenne, ce chiffre est comparable (26% des échanges hors USA) tandis que le Japon est nettement derrière avec environ 10%.

Ces pays industrialisés ne sont pas des zones où les multinationales créent des entreprises. Elles y rachètent en général des sociétés existantes afin d'acquiescer plus d'assise par croissance externe. Il peut exister également des alliances entre concurrents pour être plus fort. Ces alliances sont souvent conjoncturelles et n'impliquent pas une fusion au sein d'un même groupe mais plutôt un partage permettant aux deux entreprises de réduire certains coûts. On voit ainsi de telles alliances dans le monde des compagnies aériennes.

Les créations d'usines ou d'entreprises par les multinationales s'effectuent surtout en Asie émergente et en Amérique du sud qui offrent une main d'oeuvre abondante et peu payée.

Le cas français

On peut parler d'un échec relatif du capitalisme français. D'abord parce que peu d'entreprises françaises ont pu se hisser véritablement au niveau mondial. On peut certes citer quelques réussites exemplaires comme la compagnie d'assurance AXA passée en vingt ans du niveau hexagonal à une place parmi les quatre plus grosses entreprises de son secteur, Schneider, Alcatel pour les centraux téléphoniques, Danone, Lafarge ou L'Oréal. Mais ce sont en général des numéros trois plutôt que des numéros un, à l'exception de groupes comme Bouygues ou Michelin. Une telle situation est inquiétante parce qu'il vaut mieux être premier ou deuxième dans un monde où toutes les sociétés convergent vers toujours plus d'intégration.

Il y a plusieurs raisons à cette faiblesse. Tout d'abord, la puissance de frappe des grands groupes français est plus faible que celle de leurs concurrents. Cela se voit notamment au travers des capitalisations boursières (sur les 100 plus grandes capitalisations mondiales, seules 2 ou 3 sont des entreprises françaises) et donc par les capitaux qu'elles peuvent lever sur les marchés internationaux qui sont nécessairement moindres.

Ensuite, la composition de leur actionnariat, composé à près de 40% par des étrangers pour les grandes valeurs du CAC40. C'est le plus fort taux parmi les grands pays industriels.

La conséquence de cette faiblesse est que les groupes français apparaissent plus comme des proies que comme des prédateurs dans la recherche de la taille critique.



Les caractéristiques spécifiques des entreprises multinationales

CEN Philippe Gueguen

Il y encore quelque années, les grandes multinationales étaient facilement accusées de tous les maux : elles favorisaient l'inflation, elles spéculaient, elles supprimaient brutalement des emplois, elles étaient même suspectées pour certaines de renverser des gouvernements. Lors d'un congrès du Parti socialiste Européen, M. Claude Cheysson n'hésita pas à les comparer à des Templiers des temps modernes guidés par la seule motivation de la puissance pour la puissance. Depuis, par un effet de banalisation, les multinationales gagnent en légitimité. Elles sont courtisées par tous les pays qui voient en elles des emplois, des investissements, des transferts de technologie et une expertise industrielle et commerciale.

Quelques définitions

A l'heure actuelle, une multinationale c'est aussi bien une entreprise industrielle qu'une banque (c'est vers la fin des années 1970 que le secteur bancaire, grâce à la télématique, s'est multinationalisé) ou une compagnie d'assurance. Elle peut être privée comme IBM, Michelin

ou Hoechst, ou contrôlée par un Etat comme Renault, Rhône-Poulenc, l'Aérospatiale, la Cogema ou la SNECMA.

Parmi les entreprises une distinction s'établit selon que la société s'appuie plus sur sa base nationale d'origine ou sur son caractère international. Une multinationale c'est :

- Soit une société nationale possédant ou contrôlant des filiales à l'étranger. Son degré de multinationalisation est alors apprécié suivant l'importance de ses activités à l'étranger par rapport à son activité d'ensemble.
- Soit une société transnationale dont le capital social est réparti dans plusieurs pays, les dirigeants de nationalités différentes et les structures, la stratégie et la planification conçues à l'échelle du monde.

Leur stratégie peut se résumer dans la formule "*think global, act local*".

Historique

L'entreprise multinationale n'est pas la première forme d'organisation économique internationale qui ait existé. Phéniciens, grecs et vikings pratiquaient déjà le commerce international. Au moyen Age, la ligue Hanséatique l'avait fortement développé et structuré.

Les toutes premières multinationales au sens strict sont apparues en Europe au XIX^e siècle: Cokerill, Solvay, Bayer, Michelin, Nestlé. Les années qui ont suivi la seconde guerre mondiale ont été logiquement marquées par l'hégémonie américaine. En 1965, 300 des 500 premiers groupes étaient américains. Cette hégémonie s'est réduite à partir de 1973 avec le retour au premier plan du Japon et de l'Europe. A cette époque, sur les 500 plus grands groupes, 200 sont américains, 100 japonais, 50 britanniques, 40 allemands et 20 français.

Depuis quelques années, après le monde de l'industrie et des banques, la multinationalisation a gagné le secteur des services (l'assurance, les transports, l'informatique, etc.) et elle concerne également de plus en plus la matière grise. Ce sont désormais les centres de recherche et les laboratoires universitaires qui sont les cibles des multinationales modernes.

Une entreprise multinationale peut revêtir plusieurs formes

- les multinationales primaires qui sont sur le marché des matières premières. Ce sont les plus anciennes.
- Les multinationales à stratégie commerciale qui développent leur production dans des filiales relais. Ces produits sont ensuite commercialisés dans les pays ou la zone d'implantation. Le marché d'implantation est donc le critère essentiel qui distingue ces entreprises.
- Les multinationales à stratégie productive qui illustrent la division internationale du travail entre pays à bas salaires. Elles disposent à l'étranger de filiales ateliers qui produisent pour l'exportation mondiale.
- Les multinationales technologiques et financières qui sont spécialisées dans la vente de services.
- Les multinationales qui orientent leurs activités vers les marchés financiers et monétaires internationaux. Elles sont implantées dans toutes les grandes places

financières et souvent dans des zone " *off shore* " qui les dispensent de constituer des réserves auprès des banques centrales.

Les difficultés rencontrées par les multinationales

Afin de progresser, une multinationale est confrontée à des difficultés dont elle doit tirer parti pour faire le plus de profit :

- la maîtrise de l'exploitation et le contrôle de la distribution des matières premières : c'est l'intégration verticale de la matière primaire au produit fini.
- les contraintes des espaces nationaux : les réglementations, les barrières protectionnistes, les marchés locaux réduits, etc. Les multinationales doivent de ce fait rechercher des zones franches ou des paradis fiscaux échappant au contrôle et à la fiscalité des Etats.
- la structure oligopolistique du marché : le marché étant aux mains de quelques vendeurs, il y a lutte ou accord pour obtenir un accroissement de sa part du marché.
- la maîtrise des coûts de production : une implantation dans les pays où la main d'oeuvre est moins chère ou le droit du travail moins protecteur permet souvent d'associer production à moindre coût et implantation à proximité des matières premières.

L'implantation des multinationales à l'étranger passe par la création de filiales, l'exportation, la sous traitance, la conclusion d'accords de licence, de coopération ou d'assistance technique et de gestion ou par des alliances stratégiques entre les maisons mères.

Le besoin ou le désir d'expansion des multinationales sont liés car la taille permet de réduire les coûts de recherche et développement ainsi que de production, les biens étant réalisés sur une plus grande échelle.

Par ailleurs, la délocalisation permet d'accroître la flexibilité de la production. Les entreprises ont une vision mondiale des marchés, de la concurrence et des profits qu'elles peuvent réaliser. Elles bénéficient dans leur développement des différences qui existent entre les différents Etats et des réseaux mondiaux d'information.



Il existe aujourd'hui environ 40 000 entreprises multinationales de toutes tailles dont un millier avec un chiffre d'affaire dépassant le milliard de dollars. L'ensemble de ces entreprises représentent environ 9% du PNB mondial et emploient 35 millions de salariés en dehors de leur pays d'origine. Elles assurent 70% des échanges commerciaux de biens et de services internationaux et ont représenté 310 milliards de dollars d'investissements directs à l'étranger en 1998 sur un total mondial de 405.

Les 300 première entreprises regroupent 25% des moyens de production mondiaux tandis que 40% du commerce mondial est le fait des échanges internes aux multinationales.

Ce poids très important des entreprises multinationales permet de dire que l'appellation *MADE IN ...* ne veut plus dire grand chose.



Les entreprises multinationales et la politique des Etats : oppositions et convergences

Major Ross Clemons

Il existe une évidente interaction entre la politique des Etats et l'action des multinationales. Cette interaction peut être abordée au travers de deux volets qui correspondent, d'une part, aux thèses qui font ressortir les oppositions entre les politiques des Etats et des multinationales, et, d'autre part, celles qui font ressortir leurs convergences.

"La fin de l'histoire "

" La fin de l'histoire " (" *The end of history* ") est le titre d'un article de Francis Fukuyama publié en 1989. Ce texte a constitué l'une des premières tentatives pour expliquer la structure de l'ordre mondial après la chute du mur de Berlin. Fukuyama estime que notre époque va devenir tout à fait différente des précédentes et, donc, que l'histoire ne peut plus constituer un guide permettant d'imaginer l'avenir.

Dans son esprit, la nouvelle donne géopolitique doit permettre à la " main invisible " du marché de reprendre ses droits à l'échelle mondiale. Avec la fin de la guerre froide, tous les pays vont choisir un mode de gouvernement démocratique et libéral et vont adopter l'économie de marché. La chute de l'Union soviétique peut être vue comme la victoire idéologique de la politique économique libérale. Fukuyama estime de ce fait que tous les Etats vont se diriger vers le libéralisme et que cela produira des convergences entre les nations et les autres acteurs sur la scène mondiale.

Plus particulièrement, il a essayé de montrer dans sa thèse principale que ces convergences seraient générales à l'échelle mondiale et que les réformes économiques conduiraient inéluctablement aux réformes politiques. La liberté des échanges commerciaux et financiers vont alors permettre partout la victoire de la démocratie. La thèse de Fukuyama reprend les idées de l'économiste britannique du XVIII^e siècle Adam Smith qui faisait confiance aux lois naturelles du marché qu'il n'estimait pas nécessaire à l'Etat de réguler.

Fukuyama a-t-il raison ? La lecture des journaux économiques n'apporte qu'une réponse nuancée. Aux Etats-Unis, l'opinion généralement admise est qu'il n'a que partiellement raison et qu'il existe dans les faits de nombreuses divergences.

La théorie de la " dépendance "

La principale thèse qui s'oppose à celle de Fukuyama est la " *Dependency theory* " qui réfute l'idée de convergence. Avec d'autres comme le " *World systems theory* ", cette thèse veut expliquer les différences économiques entre les pays en développement et les pays industrialisés. Cette théorie soutient qu'il existe des divergences majeures entre les pays riches et les pays pauvres, les premiers ayant intérêt à maintenir de fait les seconds dans un état de dépendance. En pratique, l'action est menée principalement par le biais des compagnies multinationales. La théorie suggère en effet que dans les pays en développement,

la politique des multinationales contribue lourdement à maintenir l'état de dépendance et d'infériorité de ces pays à l'égard des nations industrielles.

Cette thèse commence avec l'affirmation que le monde possède des ressources limitées. C'est un raisonnement à base zéro qui induit que pour que certains pays soient riches d'autres doivent être pauvres ce qui déplace le concept Marxiste de la lutte des classes au niveau mondial. Dans ces conditions, la politique des multinationales est de contraindre les pays en développement à rester pauvres afin de tirer profit de leurs matières premières. La "*Dependency theory*" suggère que les pays riches et leurs multinationales ont créé un système financier et commercial en leur faveur qui condamne les pays du tiers monde à la pauvreté. Les multinationales sont donc, par nature, opposées aux politiques des pays en voie de développement.

Les multinationales ont comme principal souci le profit. Il s'agit pour elles de tirer parti des faiblesses des pays pauvres. Il peut s'agir notamment :

- de la main d'oeuvre peu qualifiée, beaucoup moins payée et ne bénéficiant pas d'une législation du travail protectrice,
- des matières premières qu'il est plus économique d'acquérir directement ou de traiter sur place,
- de la politique fiscale qui permet aux multinationales de payer leurs impôts là où c'est le plus avantageux ; elles utilisent pour cela des sociétés "*holding*" et les paradis fiscaux pour se libérer des impôts et des contraintes financières de leur pays hôtes.

La "*dependency theory*" considère également que la structure du marché mondial elle-même favorise les pays riches et qu'elle empêche la progression des pays pauvres. Cette structure s'appuie sur les échanges qui existent entre trois types principaux de pays :

- les pays du noyau, industriels et échangeant produits et richesses entre eux et avec le reste du monde,
- les pays semi-périphériques qui sont en voie de développement effectif et qui commercent principalement avec les pays du noyau,
- les pays périphériques qui ne parviennent pas à se développer et qui sont à la périphérie du système d'échange international ; leur situation elle-même, à l'écart des grands courants commerciaux est un obstacle insurmontable à leur décollage économique.

Ce modèle et cette thèse restent théoriques et un peu abstraits. Il est difficile de prouver qu'ils sont exacts. La croissance du marché mondial et, plus particulièrement, des pays en développement semble montrer aujourd'hui le contraire, même si certains pays, notamment en Afrique, semblent bien laissés de côté.

La vérité réside probablement entre les deux extrêmes. Le consensus qui a créé l'Organisation Mondiale du Commerce a apporté une croissance considérable aux échanges internationaux mais il reste beaucoup d'obstacles avant que puissent être conciliés les politiques et les intérêts des multinationales et des pays :

- les restrictions sur la liberté du commerce,
- le rapatriement des profits,
- les législations du travail,

- l'exploitation des matières premières.

Observations de M. SCARINGELLA :

Pour les multinationales, il n'y a pas vraiment de pays d'origine. Elles ne se sentent pas de véritable allégeance à l'égard d'un Etat. Leur souci est de maximiser leurs profits au bénéfice de leurs actionnaires. S'il est plus rentable de s'installer dans un autre pays, elles n'hésiteront pas à réduire leur présence voire à fermer les usines qu'elles possèdent dans les pays les moins intéressants. C'est contraire aux intérêts de l'Etat qui se trouve désarmé face à une entreprise qu'il ne peut contraindre parce qu'il n'a pas de véritable prise sur elle.

La multinationale peut également jouer de sa structure. Il en est ainsi de sa lutte contre la pression fiscale. Il existe des prix de cessions inter centres de profits. Il est donc intéressant de facturer en interne plus cher là où les bénéfices sont le plus imposés, ce qui va les réduire. De la même manière, il est intéressant d'exploiter les brevets là où les royalties sont le moins imposées. On peut sans grand risque de se tromper imaginer que le prix de cession de la poudre de coca-cola est vraisemblablement différent entre les pays en fonction de la fiscalité. L'idée maîtresse est de toujours faire apparaître le bénéfice le plus fort là où la fiscalité est la moins contraignante sans que les Etats puissent rien y faire.

Dans ce conflit qui oppose les Etats aux multinationales, les pouvoirs nationaux perdent de leur influence. Ils sont en effet de plus en plus demandeurs face à des groupes qui ont les moyens de leur résister.

Il n'y a guère que les départements recherche et développement qui restent en général localisés dans le pays d'origine de l'entreprise, pour des raisons :

- de maîtrise des sources de la valeur future,
- de contrôle du développement de l'entreprise.

Il en va de même des finances et des stratégies d'entreprises. Il est donc intéressant, même si ces groupes investissent ailleurs, d'avoir des multinationales françaises.

* * *

L'intelligence économique - Aspects défensifs et offensifs

Lcl Serge Cholley

En 1992, alors qu'il visitait à Seattle les installations de la société Boeing, le président Bush déclarait : " il nous faut tuer l'industrie aéronautique européenne ".

Cette déclaration est significative de l'âpreté de la compétition économique qui peut être qualifiée de guerre. La maîtrise des instruments de l'intelligence économique et

concurrentielle (IEC) devient donc une condition indispensable à la survie des entreprises dans un contexte où la guerre économique, sanctionnée par le chômage, tend à succéder provisoirement à la guerre armée.

Les marchés, à la fois plus grands et plus segmentés, font de l'information l'élément central de la concurrence entre firmes. Dans un tel contexte, il convient de se doter d'un véritable système d'information économique pour ne pas dire de renseignement à l'instar de ce qu'ont fait les Etats en matière de défense. On assiste à un déplacement de stratégies militaires vers des stratégies économiques et financières.

Aspects historiques

L'intelligence économique n'est pas un concept nouveau. C'est une pratique ancienne et les exemples historiques sont nombreux. Au XVIII^e siècle les marchands et les commis-voyageurs suédois rapportaient dans leur pays leurs découvertes faites en Europe. C'est ainsi que furent introduits en Suède les procédés de fabrication de la porcelaine. La République de Venise a su maintenir sa puissance pendant plus de deux siècles grâce à un remarquable système d'intelligence qui utilisait un réseau d'ambassadeurs dans toute l'Europe et un réseau de 10000 prostituées qui interrogeaient les voyageurs de passage. Au Japon, dès 1868 (ère *Meiji*) le texte de la constitution indiquait : "*nous irons chercher la connaissance partout dans le monde, afin de renforcer les fondements de notre pouvoir*".

Le concept d'intelligence économique

Les concepts antérieurs

Il s'agit du principe de veille dans un domaine particulier ou à un certain niveau : veille technologique, concurrentielle ou stratégique. Au-delà du travail de documentation et d'information, la *veille technologique* consiste à organiser la collecte, la sélection et la diffusion d'informations propres à optimiser les décisions stratégiques de l'entreprise. Cela concerne toute la recherche d'informations sur les brevets, les travaux de recherche et développement ainsi que les transferts de technologie. La *veille concurrentielle*, elle, s'attache à suivre le comportement des concurrents. Enfin, la *veille stratégique* intègre tous les paramètres antérieurs et doit permettre à l'entreprise de garantir sa compétitivité. La veille devient synonyme d'intelligence économique par une pratique offensive de l'information.

Définition du concept

Le concept d'intelligence économique, où le sens du mot " intelligence " est à prendre dans son acception anglo-saxonne (savoir pour agir), englobe les opérations de recherche, d'actions connexes et d'influence. Il s'agit : "*de l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement et de distribution en vue de son exploitation, de l'information utile aux acteurs économiques. Ces diverses actions sont menées légalement avec toutes les garanties de protection nécessaires à la préservation du patrimoine de l'entreprise, dans les meilleures conditions de qualité, de délais et de coût*". Cette définition succède aux concepts de " veille technologique ", puis de " veille économique " et enfin de " veille stratégique " qui avaient des connotations plus passives.

Chez Atochem, cette évolution s'est traduite notamment par un transfert des activités de veille de la direction de recherche et développement vers celles du marketing, du plan et de la stratégie.

Dans la définition citée ci-dessus, l'expression " *les actions coordonnées de recherche, de traitement et de distribution* " renvoie aux éléments clés de la stratégie interne et externe des entreprises. Ils s'agit pour elles d'améliorer leur position concurrentielle sur le marché par une observation minutieuse des comportements de leurs concurrents, par le recueil d'informations leur permettant de réagir face à des innovations technologiques et enfin de surveiller les stratégies commerciales des firmes concurrentes.

Autre point clé de la définition " *l'information doit être utile aux acteurs économiques* ". L'information est donc un savoir mais un savoir productif ; l'information utile va s'intégrer dans la stratégie de l'entreprise et lui permettre des prises de décision. L'information doit être pertinente et intégrable à tous les niveaux et à tous les échelons de l'entreprise.

Enfin, ces actions de recherche d'information doivent être " *menées légalement avec toutes les garanties de protection nécessaires à la préservation du patrimoine de l'entreprise* ". Les auteurs ont voulu souligner qu'un travail efficace d'intelligence économique appartient au patrimoine concurrentiel de l'entreprise et qu'à ce titre il doit être protégé. L'intelligence économique consiste à donner un sens aux informations disponibles dans la presse, les bases de données où les congrès scientifiques. Pas à espionner ses concurrents ... officiellement.

Offensive et protection : les deux volets de l'intelligence économique apparaissent indissociables. En fait, plus l'intelligence économique se développe, plus les entreprises vont redoubler de vigilance pour protéger leur patrimoine informationnel et, dans le même temps, mener des actions offensives de recherche de nouvelles informations.

La pratique de l'intelligence économique

L'environnement international a subi en quelques années une mutation profonde, complexe et multidimensionnelle qui a marqué l'avènement d'une nouvelle géographie économique du monde.

De nouvelles menaces

De nouvelles menaces indirectes se font jour. Ce sont des menaces de concurrence économique dans la mesure où la libéralisation de nombreux secteurs d'activité et les progrès du libre-échange rendent aujourd'hui les entreprises plus vulnérables. C'est la continuation des stratégies militaro-diplomatiques des Etats par des moyens commerciaux et économiques. Les activités économiques ont pris une **dimension internationale**. C'est la mondialisation des échanges. La logique économique impose aux entreprises et aux nations des relations de coopération et de concurrence. Ainsi, les 500 premiers groupes mondiaux, soit une minorité d'entreprises, fonctionnent sur une logique d'alliance (au niveau des transferts de technologies notamment) tout en restant concurrents. Ils contrôlent 40% des importations américaines et 35% des exportations. La logique de cette démarche est simple : maîtriser les technologies clés pour bénéficier d'un avantage compétitif et être en position dominante pour négocier avec les concurrents.

Un monde qui a changé

Le changement est également structurel. Il vient de **l'atomisation des marchés**. Ce ne sont plus des marchés de masse mais des mosaïques de micro-cibles aux caractéristiques diverses et très évolutives. Le marché de l'automobile en est l'illustration : dans les années soixante-dix, on ne comptait que deux à cinq versions par modèle. Aujourd'hui un modèle est vendu en 70 versions ce qui introduit auprès des entreprises de nouvelles données : qualité des produits, coûts plus faible, rythmes de production plus rapides et capacité d'innovation permanente.

Le changement est également lié au **développement scientifique et technique** qui amène les entreprises à acquérir des compétences technologiques nouvelles pour garder la maîtrise de leurs métiers et la couverture de leur marché. Ce renouvellement constant des technologies a parfois des effets déstabilisants : c'est le cas des technologies diffusantes (comme la micro-électronique) qui ont tendance à se répandre dans presque tous les métiers pour donner de nouveaux métiers concurrents des premiers. Or, la vie d'une technologie comme la vie d'un produit est devenue éphémère ; la demande d'innovation est telle aujourd'hui que l'entreprise est obligée d'évoluer en permanence. Enfin, la révolution de l'information permet aux entreprises d'avoir accès simultanément à toutes les connaissances économiques, technologiques, scientifiques et culturelles.

Dès lors, l'économie est devenue trop complexe pour qu'une seule personne puisse l'appréhender dans sa globalité. L'organisation d'une entreprise est devenue globale et ne peut plus se passer des capacités d'observations et de réflexion de tous ses acteurs. Une nouvelle organisation de la chaîne de décisions s'impose.

Les trois niveaux de l'intelligence économique

La question est de savoir comment faire et où trouver les informations utiles aux acteurs de l'entreprise.

Les **informations publiques** sont libres d'accès et d'exploitation : banques de données, publications scientifiques ou économiques, périodiques, INSEE, études économiques réalisées par des institutions telles que la Banque de France, plaquettes d'entreprise auxquels s'ajoutent aujourd'hui les services informatiques. L'accessibilité est grande et ce niveau de l'intelligence économique qualifié de " primaire " n'appelle pas un traitement sophistiqué de l'information.

Le deuxième niveau dit de " terrain " ou " d'intelligence économique tactique " est pratiqué à partir d'informations dont l'accessibilité est plus difficile. Il s'agit **d'informations réservées** ayant fait l'objet par exemple de l'obtention d'un droit privatif (brevets, modèles, droits d'auteur). L'exploitation est soumise à l'autorisation du titulaire du droit mais, surtout, cette information consiste en un traitement et en un effort de compréhension plus important. On classe également à l'intérieur de ce niveau les interviews, les indiscrétions, les écoutes, les informations privées qu'un concurrent mettra maladroitement dans le domaine public à l'occasion d'un salon professionnel, de rencontres ...

Enfin, le dernier niveau, **les informations confidentielles**, repose sur un recueil et sur un traitement de l'information dont l'accessibilité est difficile et délicate ; il s'agit d'informations protégées par le secret : secret de fabrication, secret relatif à l'organisation de l'entreprise (exemple : un organigramme) ou secrets commerciaux (exemple : études de marché, prévisions de vente). Il est possible d'évaluer les intentions de ses concurrents, de suivre leurs travaux et ensuite de s'interroger sur l'opportunité de s'engager sur tel ou tel marché. Ce niveau d'intelligence économique est qualifié de " stratégique ou de puissance ".

Ces trois niveaux peuvent être assimilés aux trois zones de gisement d'information enseignées dans les écoles du renseignement militaire : ouverte, fermée et entre les deux, la zone grise. Or, le développement de l'internet et l'accès instantané à très bas prix à des milliers de banques de données, générales ou spécialisées, avec l'aide de moteurs de recherche et de dispositifs de surveillance automatiques dédiés, de plus en plus puissants, a fait disparaître en grande partie la zone grise.



On peut dire, en conclusion, que pour pratiquer l'intelligence économique il suffit de savoir lire en anglais :

READ : Recueil, Exploitation, Archivage, Diffusion

Mais ne nous méprenons pas. L'intelligence économique ne propose pas de modélisation, de vision miraculeuse des échanges. Elle propose un réalisme qui s'attache à affirmer et à réaffirmer inlassablement qu'il ne s'agit plus de modéliser mais d'ouvrir les yeux, d'écouter, d'élargir son champ de conscience, de s'informer et surtout de comprendre.

Observations de M. SCARINGELLA :

Le principal rôle des Etats est de prendre les mesures afin de faire de leurs territoires un espace compétitif qui soit intéressant pour les investisseurs étrangers et qui produise des biens à la fois de bonne qualité et à un coût raisonnable. C'est un rôle très différent de celui des Etats qui régimentaient et réglementaient simplement l'activité économique. Désormais, il faut être incitatif, persuasif, obtenir par l'éducation l'adhésion des citoyens et la paix sociale.

Pour les investisseurs, le classement de Davos fixe chaque année le classement de la compétitivité des nations en se fondant, notamment, sur la fiscalité. Depuis quelques années, la France oscille entre la 20^è et la 23^è place. La principale critique adressée à la France par ce forum touche à sa fiscalité qui empêche les investisseurs de rentabiliser leurs capitaux.

La France se voit suggérer de résoudre ses handicaps structurels :

- le poids du secteur public,
- la rigidité d'un appareil public ou semi public lourd à bouger,
- une pression fiscale trop forte (47% en 1998).

