

Firmes globales ou multinationales ?

Elie COHEN - *Directeur de recherche au CNRS*

in Sciences Humaines, La mondialisation en débat, hors-série n°17, 1997, pp. 70-72. Extraits parus sous le titre "Que reste-t-il de la souveraineté des Etats"

Dans *The Borderless World* (1), Kenichi Ohmae soutient que nous entrons dans l'ère de *l'Interlinked economy*, soit l'interdépendance entre les trois ensembles économiques formant la triade Union européenne, Amérique du Nord et Japon. Ces ensembles sont pris dans un tel échec de relations croisées – du fait de la révolution des échanges, de la mobilité des savoirs et des facteurs de production, du fait aussi de la stratégie des grandes firmes – que les nationalismes économiques deviennent sans fondements. Comme aucune entreprise dans aucun secteur ne peut à elle seule offrir toute la gamme de produits réclamés par l'ensemble des consommateurs sur tous les marchés, le développement de partenariats, d'alliances et de coopérations entre firmes. La firme globale, à la différence de l'entreprise internationalisée, est à la fois structurée en réseau et liée par une culture d'entreprise propre. Le critère de la nationalité du produit ou de la firme cesse d'être pertinent, l'entreprise n'a qu'un drapeau, le sien.

Robert Reich va apporter aux thèses du consultant de Mac Kinsey l'onction universitaire avec son ouvrage *L'Economie mondialisée* (2). Pour R. Reich, la grande firme américaine a abandonné la production de masse au profit de la production personnalisée ; elle a cassé ses grandes usines et ses concentrations ouvrières ; elle s'est éclatée pour mieux saisir les opportunités et décentraliser les pouvoirs ; elle a multiplié les sous-traitances, partout dans le monde, pour optimiser sa production. Les organisations verticales, les vieilles pyramides hiérarchiques ont ainsi cédé la place à une organisation horizontale en réseaux dont les nœuds sont occupés par des "identificateurs de problèmes", des "résolveurs de problèmes" et des "courtiers stratèges" qui captent, gèrent et réinjectent en permanence des informations dans le réseau, contribuant ainsi à le redéfinir. R. Reich en arrive alors au point clé de son

raisonnement : les entreprises-réseaux sont mondiales par constitution et par destination. Lorsqu'un bien est produit, il ne peut pas avoir de nationalité, car il est un assemblage complexe de sous-produits et de services de toutes origines, incorporés progressivement aux différents stades de production.

Que les entreprises incorporent des composants de toutes origines, que nombre d'activités soient à localisation libre, que les Etats ne soient pas tout-puissants dans l'ordre économique ne sont pas à proprement parler des découvertes. Si l'on veut donc sortir des approximations que nourrit le discours général sur la mondialisation, il importe de faire la part entre la poursuite du mouvement d'internationalisation à l'œuvre depuis 1945, et une éventuelle rupture intervenue au cours des années 80 dans l'ordre économique mondial, au détriment des Etats et au profit des forces impersonnelles du marché global.

Dans le cadre de l'économie internationale, les principales entités sont les économies nationales. La croissance des échanges et des investissements contribue certes à l'intégration économique internationale, à la spécialisation et à la division du travail, mais fondamentalement ce sont les négociations entre nations et au sein des nations qui restent déterminantes, tant dans les arrangements internationaux que dans la sphère domestique. Dans ce modèle, les entreprises multinationales se développent, échangent et investissent dans le monde tout en conservant une base nationale clairement identifiable et en étant sujettes à des régulations nationales.

L'économie mondialisée est un idéal type, distinct de l'économie internationale. Dans cette économie mondialisée, les économies nationales se fondent et se réarticulent au niveau mondial à travers un ensemble de processus et d'échanges. Une telle organisation économique pose d'abord la question du gouvernement : qui peut régir un

ensemble de transactions et de processus ayant un effet puissant sur les nations tout en échappant à leur autorité ? Dans ce modèle, les firmes multinationales deviennent globales au sens où elles coupent les liens qui les relient à leur base nationale, se défont de toute allégeance et ne sont plus mues que par une stricte logique d'optimisation de leur chaîne de valeur au niveau mondial. Dès lors, toute politique nationale volontaire est soit impossible, soit contre-productive. Il résulte enfin d'un tel modèle que la distribution des pouvoirs entre acteurs nationaux sur la scène domestique et nations sur la scène internationale est radicalement modifiée.

L'un des points qui paraît le mieux établi par les tenants de la thèse de l'économie mondialisée réside dans le développement de ces firmes globales. Or, l'étude des activités, des actifs et de leur localisation conduit à constater que les vraies firmes globales sont rares et que, de surcroît, partout où elles sont implantées elles se conforment aux règlements nationaux. Dans un ouvrage récent, deux économistes américains parviennent ainsi à la conclusion que "*l'ancrage*

national et l'orientation nationale des firmes multinationales s'imposent avec évidence". Et les auteurs de poursuivre: "*Même s'il est difficile d'établir des conclusions définitives sur la géographie des implantations d'activités hors du territoire national notamment en matière de R&D, la tendance qui se dégage toutefois est à une certaine intégration régionale. Quoi qu'il en soit, les entreprises internationales restent largement déterminées par leur ancrage national. De ce point de vue, ce sont des firmes multinationales, et non pas des firmes transnationales, qui peuvent être dès lors régulées par les gouvernements nationaux*". (P. Hirst & G. Thompson, *Globalization in question*, Oxford, Polity Press Basic Blackwell Publishers, 1996).

Les firmes globales ne seraient-elles que des multinationales ? Il demeure que les entreprises implantées sur les trois grands marchés, disposant d'états-majors régionaux, localisant leurs activités stratégiques aux quatre coins de la planète, et qu'on ne peut plus définir par un pays d'origine, se comptent sur les doigts d'une main.