

Lab.RII

UNIVERSITÉ DU LITTORAL-CÔTE D'OPALE

Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation

DOCUMENTS DE TRAVAIL

n°26

*Innovation, accumulation
et valeur*

**Sophie BOUTILLIER, Olivier COPPIN
Blandine LAPERCHE, Dimitri UZUNIDIS et Jérôme ZIEL**

Septembre 1999

Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation
Maison de la Recherche en Sciences de l'Homme
21, quai de la Citadelle 59140 DUNKERQUE (France)
Téléphone : 03.28.23.71.47 – Fax : 03.28.23.71.10 – email : labrii@univ-littoral.fr

INNOVATION, ACCMULATION ET VALEUR

INNOVATION, ACCUMULATION, AND VALUE

**Sophie BOUTILLIER, Olivier COPPIN
Blandine LAPERCHE, Dimitri UZUNIDIS et Jérôme ZIEL**

RÉSUMÉ – L'économie évolue, selon certains économistes et historiens, en suivant des périodes de prospérité, de déclin, de reprise et de croissance. Il est alors important de comprendre cette logique et de l'appliquer à la période actuelle de profondes mutations des activités économiques et sociales. Schumpeter analyse le processus d'accumulation à long terme, mais il met bien en évidence les transformations fondamentales du système capitaliste au fil de son évolution. Aujourd'hui, la finance, l'information et la flexibilité de l'utilisation du capital et du travail portent les germes d'une nouvelle organisation de la société. L'entreprise devient un espace de regroupement d'activités et de pratiques éparées ; la socialisation de la production et la généralisation des rapports marchands sont de moyens de moins en moins compatibles avec la centralisation des richesses entre les mains des centres privés de pouvoir et de décision.

ABSTRACT – For some economists and historians, the economy evolves in following periods of prosperity, decline, recovery and growth. It is important to understand this logic and apply it to the current period of deep change in economic and social activities. Schumpeter analyses the long-term accumulation process and gives prominence to the fundamental changes occurring in the evolution of the capitalist system. Today finance, information and flexibility in the use of capital and labour contain the seeds of a new organisation of the society. The firm becomes a place for rallying of scattered activities and practices; socialisation of production and generalisation of market relations are a means which are less and less compatible with centralisation of wealth in the hands of private centres of power and decision.

SOMMAIRE

Cycles, innovation et limites du capitalisme	p. 2
Chômage, entrepreneuriat et flexibilité <i>Golden people</i> et miséreux	p. 9
État et création d'entreprises	p. 16
Stratégies mondiales des firmes et appropriation de la valeur	p. 20
Stratégies technologiques mondiales des firmes	p. 27

CYCLES, INNOVATION ET LIMITES DU CAPITALISME

Dimitri Uzunidis
Économiste, Universitaire

Depuis le XVIIIème siècle, les économistes ont trouvé que la plus grande source de croissance économique et de bien-être social était l'innovation : nouvelles technologies, nouvelles formes d'organisation du travail, nouveaux biens de consommation, nouveaux outils de communication, nouveaux besoins... Au début du XXème siècle, certains économistes utilisant des données statistiques, ont même voulu montré qu'il existait une certaine régularité historique dans l'apparition des périodes de prospérité et de déclin économiques.

La liaison la plus pertinente entre nouveauté et croissance économique a été faite par l'économiste autrichien J. Schumpeter (1883-1950). De sa théorie sur les cycles économiques s'inspirent aujourd'hui tous les économistes et hommes politiques qui voient dans le progrès technique la solution contre le chômage et les inégalités sociales. Le mot d'ordre est partout le suivant : il faut libérer les énergies pour inventer de nouveaux moyens d'enrichissement et c'est alors que toutes les populations pourront en profiter. Par ex., les nouvelles technologies de communication, de traitement et de diffusion de l'information ou encore les organismes génétiquement modifiés peuvent se transformer en véritables outils de croissance économique. Les technologies de l'information et de communication qui comprennent aussi bien les ordinateurs, les réseaux télématiques mondiaux (tel le réseau internet) que les automates industriels peuvent supprimer les emplois pénibles et ennuyeux et créer de nouvelles activités industrielles, commerciales et de services. Les Organismes génétiquement modifiés (OGM) peuvent accroître le rendement agricole, donner de nouvelles perspectives à la médecine au plus grand profit des plus pauvres. On dit souvent que la révolution informationnelle est annonciatrice d'un nouveau cycle de croissance et de prospérité économique.

Si on regarde de plus près l'approche de Schumpeter et de ceux qui continuent son oeuvre nous ne pouvons que difficilement être optimistes sur les possibilités de croissance à partir de l'utilisation seulement des nouvelles technologies. Pour comprendre les raisons pour lesquelles la technologie en tant que telle n'apporte pas la croissance économique et le bien-être général, il faut distinguer le potentiel technologique (c'est-à-dire, tout ce que les technologies promettent) de l'emploi réel qui en est fait.. Il faut alors étudier dans quels buts, de quelles façons et par qui les technologies qui semblent révolutionnaires aujourd'hui ont été mises au point et comment ces technologies peuvent être socialement appropriées pour devenir des moyens de croissance économique.

L'innovation technologique (introduction sur le marché de nouveaux biens et services et de nouvelles méthodes de production) peut alors jouer un rôle capital dans l'explication des cycles économiques. En effet, pour Schumpeter, ces innovations provoquent une hausse de la demande en moyens de production, une baisse des coûts de production grâce à l'introduction de machines économisant le travail et réduisant,

probablement, le coût des immobilisations par notamment l'augmentation et la diversification des quantités des biens produits. L'accroissement des capacités de l'offre entraîne une hausse de la demande due aux nouveaux besoins de consommation, aux anticipations favorables des consommateurs, des entrepreneurs et des salariés et au recours au crédit. La hausse combinée des investissements, des revenus distribués et des profits met l'économie sur le sentier de la croissance.

Cette phase de prospérité, après l'effet initial stimulant des innovations radicales (dites aussi majeures), sera prolongée par des innovations mineures (c'est-à-dire des améliorations et des modifications marginales et même fondamentales des biens de consommation, ainsi que des biens et des méthodes de production issus du grand bouleversement de l'économie et des marchés provoqué par la commercialisation des techniques radicalement nouvelles). Par exemple, l'automobile a été considérée comme innovation radicale jusqu'à ce qu'elle devienne norme de transport, adoptée implicitement ou explicitement par la plus grande partie de la population ; l'élargissement de ses gammes, ainsi que les évolutions en matière de moteurs, de matériaux, de sécurité ou de confort ne sont que des innovations mineures lesquelles, suite à des pressions sociales (goût, usage, coût) ou à l'initiative stratégique et concurrentielle des industriels (diversification, réduction des coûts), n'ont pour effet que de renouveler, tant bien que mal, l'offre. Il s'agit surtout du remplacement du parc des voitures par une baisse des prix réels obtenue par l'augmentation des gains de productivité. L'application des nouvelles technologies automatiques se combine parfaitement avec une gestion flexible du travail (précarisation, allongement du temps annuel de travail, multiplication des équipes, etc.) pour accroître la valeur relative et absolue extorquée et appropriée par l'entreprise. Cette plus-value en augmentation donne lieu à des profits croissants pour les entreprises hautement concentrées, même si les prix à la vente stagnent ou baissent relativement : en moyenne, chaque salarié européen de l'automobile fabriquait, en 1998, 52 voitures, contre 47, en 1997 ; le titre de la productivité revient aux salariés de l'usine de Nissan en Angleterre où chacun produisait 105 unités, contre 98 en 1998 !

Le renouvellement de l'offre, comme la conquête de nouveaux marchés à l'étranger ou dans l'économie nationale, est une réaction des firmes face à la concurrence pour accroître ou maintenir leurs marchés et sauvegarder les sources de profit. D'autant que les investissements en matière de recherche scientifique et de développement des nouveaux produits ou de renouvellement de l'offre existante sont combinés avec des investissements de rationalisation de processus de production et d'augmentation de la productivité. Les licenciements se multiplient, le pouvoir d'achat faiblit et les entreprises livrent bataille sur des marchés, mondiaux certes, mais à potentiel de croissance réduit. Comparée aux capacités de production et au coût des investissements réalisés, la demande semble de plus en plus insuffisante. La croissance va en s'essouffant. L'excès d'investissement, par excès d'optimisme, réalisé au cours des années de forte croissance peut expliquer le retournement du cycle. Pertes, faillites, licenciements..., l'économie entre dans une période de crise qui durera tant que les capitaux en surplus (capacités de production inutilisées, endettement démesuré) n'auront pas été résorbés ou disparus. Ce "nettoyage par le vide" libère à nouveau l'esprit d'entreprise pour qu'une nouvelle vague d'innovations majeures amorce un nouveau cycle. Ce processus de "destruction créative" explique l'évolution cyclique de l'économie. La crise est alors indissociable de la croissance ; elle est même

salutaire, parce qu'elle permet la renaissance de l'économie et l'élévation de la norme de bien-être général. Par norme de bien-être général, nous entendons la norme combinée de consommation et de la symbolique qui va avec. Si l'on revient à l'automobile ou aux produits électroménagers, même si des millions de personnes de part le monde ne peuvent y accéder ou s'ils accèdent le font dans des conditions d'endettement et de privations importantes, la propriété de ce type de biens devient pour la plus grande partie de la population signe, d'abord de réussite sociale, puis de confort économique. Tandis que l'éducation permanente, la prévention des maladies ou la qualité de l'eau ou de l'air n'ont aucune valeur socio-économique dans les aspirations immédiates de bien-être des ménages.

Si l'on suit Schumpeter, et à l'aide de l'économiste mathématicien N. Kondratieff, tout en extrapolant sa pensée (puisque Schumpeter est mort en 1950) nous pouvons repérer cinq cycles économiques depuis 1780 ou, plutôt, cinq mouvements longs d'accumulation associés à cinq vagues d'innovations radicales : textile, sidérurgie, vapeur à la fin du XVIIIème siècle ; chemin de fer au milieu du XIXème ; électricité, automobile, chimie au début du XXème siècle ; pétrole, plastiques, moteur électrique au milieu du XXème siècle ; micro-électronique, matériaux, biotechnologies vers la fin du XXème siècle (voir tableau ci-dessous).

Les cycles Kondratieff selon Schumpeter actualisés

	Prospérité	Récession	Dépression	Reprise
Cycle "révolution industrielle" (textile, fer, vapeur)	1787-1800	1801-1813	1814-1827	1828-1842
Cycle "bourgeois" (chemin de fer)	1843-1857	1858-1869	1870-1885	1886-1897
Cycle "mercantiliste" (automobile, électricité, chimie)	1898-1911	1912-1925	1926-1939	(1940-1950)
Cycle "monopoliste" (pétrole, plastiques, moteur électrique)	(1951-1965)	(1966-1975)	(1976-1985)	(1985-1995)
Cycle "managerial" (micro-électronique, matériaux, biotechnologies)	(1996-...)	?	?	?

Nous devons formuler trois remarques sur l'approche de l'évolution cyclique de l'économie proposée par Schumpeter et celle des économistes qui s'inspirent de son oeuvre :

a) *Les grappes d'innovations.* A un moment donné, l'économie est bouleversée par l'innovation ; celle-ci ne suit pas une progression régulière. L'innovation est introduite de façon discontinue. Son importance est mesurée par les effets d'entraînement qu'elle provoque dans l'économie : réduction des coûts dans l'ensemble des activités de

production, accroissement de la productivité du travail, possible compatibilité avec les technologies particulières de chaque branche de l'industrie, diffusion dans les activités tertiaires. Par exemple, depuis la fin des années 1960, la micro-électronique est entrée dans tous les domaines de la vie économique. Le microprocesseur est considéré comme la technologie-mère (générique ou nodale) qui permet d'ouvrir des nouveaux marchés et des nouveaux champs d'accumulation, soit par la création de nouveaux biens et services (p. ex., ordinateur personnel, réseaux internet, services télématiques, multimédia...), soit par la redéfinition des processus électromécaniques existants (machines-outils, moyens de transport, traitement et stockage de l'information...). Cette technologie-mère se combinant avec d'autres fait que les innovations apparaissent par grappes successives, provoquant de déséquilibres partout où elles apparaissent : les capitaux quittent les secteurs inertes et saturés pour s'orienter vers les secteurs à grand potentiel de croissance et à profit élevé.

Le déplacement des capitaux de production et de financement vers la réalisation des nouvelles combinaisons de moyens de production et le lancement de nouvelles marchandises est à l'origine de la constitution de collectifs de travail toujours plus complexes, plus coûteux, intégrant un nombre croissant de salariés, d'entreprises et d'institutions. La socialisation de la création de richesses dans le cadre capitaliste va en s'approfondissant ; les marchés se transforment et s'étendent. Mais, est-ce suffisant pour que la croissance profite à tous et que le potentiel technologique soit pleinement et généralement utilisé ? Cette question n'a aucune pertinence dans le système capitaliste. Par contre, ce qu'il faut retenir est que l'innovation et sa diffusion dépassent le cadre strict de la technologie et même de l'état des marchés à un moment donné. Le changement technique est porté et porte à son tour des changements sociaux et institutionnels fondamentaux.

b) *Le changement social*. Qui dit cycle économique, dit mouvement régulier. Ce qui veut dire que le comportement des acteurs et les mécanismes économiques sont programmés pour agir de façon bornée, selon la logique de "croissance-crise-reprise-croissance-crise-...". Cette régularité non seulement n'a jamais été constatée dans l'histoire, mais les causes économiques de la crise sont diluées dans des rapports politiques extrêmement contradictoires et parfois violents. D'un autre côté, la sortie d'une crise n'a jamais été le fait d'ajustements économiques simples (préconisés à l'heure actuelle par les organismes internationaux, tels le Fonds monétaire international -FMI- ou l'Organisation mondiale du commerce -OMC), mais par des ruptures sociales et politiques majeures.

Le nom que Schumpeter et ses descendants donnent à chaque phase de l'évolution du capitalisme industriel montre que le changement technique à grande échelle est indissociable de la réorganisation de la société. Par exemple, la "révolution industrielle" est liée à la naissance de l'entrepreneur, défini aussi bien en tant que créateur et propriétaire d'une entreprise industrielle, mais aussi en tant que réalisateur des nouvelles combinaisons de ressources de production pour l'introduction sur le marché de différents types de nouveautés technologiques et organisationnelles. Plus tard, l'agrandissement de l'échelle de production, des marchés (honneur au colonialisme !) et des entreprises a propulsé la grande bourgeoisie porteuse de capitaux et de ses institutions politiques (intervention de l'État) et économiques (banques, bourse) au devant de la scène économique ; les "cycle bourgeois" correspond à la période de la socialisation du capital des entreprises et à la montée du "big business".

Au XXème siècle, les cycles "mercantiliste et monopoliste" correspondent à l'ouverture des économies à la concurrence mondiale, à l'intervention de l'État pour défendre la propriété des grands industriels, banquiers et commerçants. L'aboutissement de cette augmentation de l'échelle de la production est l'imbrication des intérêts économiques et politiques de l'État avec ceux de la grande bourgeoisie, de plus en plus incapable de se faire respecter dans un monde où la classe ouvrière et les classes moyennes revendiquaient l'accession à des normes de consommation supérieures. Progressivement, depuis les années 1930, les marchés internes aux grands pays industriels et internationaux se sont élargis, la division sociale du travail s'est affinée et les coûts sociaux supportés par les entreprises et par la collectivité, ainsi que les économies externes obtenues par les firmes sont devenus, au même titre que les opportunités entrepreneuriales d'investissement (c'est-à-dire d'acquisition et de combinaison de ressources productives), les catalyseurs ou les barrières à l'accumulation du capital privé, mais aussi du capital social en général.

La socialisation de la production capitaliste a pris de telles dimensions que désormais l'appropriation des éléments technologiques constitués par les firmes est plus importante que la mobilisation de capitaux pour leur constitution. Les firmes deviennent, à travers des relations de pouvoir et d'exploitation, des lieux de rencontre du savoir et des techniques qu'elles combinent pour alimenter les processus d'innovation. Déjà de son vivant, Schumpeter s'en préoccupait, ainsi que de l'agrandissement de la taille de l'entreprise capitaliste ; le capitalisme monopoliste (d'État, ajouterions-nous) provoquerait la mort du capitalisme : la créativité marchande devenant l'affaire des équipes de spécialistes qui planifieraient la fabrication et la commercialisation des nouvelles technologies et des nouveaux produits. Sans concurrence, pas de risque. Sans risque, pas d'esprit d'entreprise. Sans esprit d'entreprise, pas d'innovation. Sans innovation, pas de capitalisme. Mais à ce moment, Schumpeter ne pouvait imaginer la montée du parasitisme de la bourgeoisie, sortie droit des transformations politiques survenues après la deuxième guerre mondiale, plus particulièrement de l'étatisme et de la financiarisation avec les accords de Bretton Woods.

Avec de telles soupapes de sécurité la bourgeoisie s'est dotée les moyens de s'accaparer des fruits de la socialisation de la production en parasitant l'ensemble social. Nous proposons le terme "managerial" pour qualifier la phase actuelle du capitalisme, en référence à deux phénomènes : i) l'abandon par la bourgeoisie de son pouvoir économique et décisionnel entre les mains des salariés (dirigeants d'entreprise ou fonctionnaires d'État) qui gèrent son enrichissement ; ii) la titrisation et la marchandisation de tout patrimoine individuel ou collectif, par des politiques économiques de privatisation et de financiarisation mondiales, qui provoquent une plus grande centralisation des richesses (rachats d'entreprises ou coalition d'intérêts) ; ce qui renforce le rôle du manager d'actifs. Ces transformations masquent les processus sociaux intégrés et complexes de production de richesses nouvelles, mais rendent évidente (complètement nue) leur appropriation privative. Le parasitisme de la bourgeoisie actuelle est manifeste par le simple fait que les inégalités de revenu et de patrimoine s'accroissent, mais leurs causes sont cachées derrière les jeux financiers a-personnels et immatériels.

c) *Cycles, mouvements longs d'accumulation et phases du capitalisme.* Il est évident que les cycles économiques s'accompagnent de changements institutionnels profonds.

Peut-on alors considérer que l'activité économique se déroule selon un mouvement régulier comparable aux mouvements naturels (p. ex., jour et nuit ou cycle des saisons) ? Il est évident que non. Depuis le XVIII^{ème} siècle, les économistes montrent que dans l'économie de marché, de propriété privée des moyens de production et d'exploitation, c'est-à-dire dans le capitalisme, la science et la technologie sont orientées vers un objectif précis : la maîtrise du travail, l'extraction et l'appropriation de plus de valeur possible. La classe des hommes d'affaires (qui sont aujourd'hui les managers de la finance et des alliances stratégiques), dira Schumpeter en rejoignant Marx, doit livrer bataille contre la classe ouvrière pour maintenir ses privilèges, d'autant que cette lutte est souvent accompagnée des conflits internationaux. Les rapports politiques sont alors à l'origine des transformations économiques, y compris en matière de l'avancement des technologies, de l'organisation du travail, de la concentration du capital et de l'évolution des marchés.

Dans ces conditions, des mouvements longs d'accumulation sont observables dans l'histoire du capitalisme, mais leur périodicité n'a rien de mécanique : le capitalisme évolue et se transforme sous la pression des luttes sociales et des luttes entre capitalistes. La crise qui en résulte, matérialisée par la diminution consécutive des profits et des opportunités de mise en valeur du capital, comporte des dangers pour les capitalistes, mais aussi pour l'édifice social du capitalisme, mais elle est aussi un moment propice à l'apparition des nouvelles technologies et méthodes de production et des nouvelles pratiques sociales. Ceci suppose bien entendu la transformation des bases sociales de création de valeur et d'accumulation, sinon le potentiel technologique constitué précédemment ne peut être pleinement utilisé.

Par bases d'accumulation nous entendons les formes institutionnelles de concurrence et de coopération entre les entreprises, les détenteurs de capitaux et les travailleurs permettant au cas échéant la mise en conformité des rapports sociaux de production et des forces productives. Les rapports de propriété et les antagonismes entre capital et travail et entre capitalistes doivent se réorganiser pour être en phase avec l'évolution des technologies, du savoir scientifique et industriel, des compétences et du savoir-faire. L'organisation du travail et de la société dans son ensemble doit se modifier pour pouvoir répondre aux exigences de la production incessante des nouvelles valeurs marchandes et, en retour, pour absorber, digérer (toujours selon les objectifs marchands du capitalisme) les progrès de la science et de la technologie. Si les transformations institutionnelles de régulation de l'économie ne suffisent pas pour mettre en conformité les relations marchandes, d'exploitation et de propriété privée avec la puissance scientifique de la production, le système périclite, puis meurt. Est-ce le cas aujourd'hui ?

L'augmentation du coût social de l'innovation, l'accroissement de la puissance matérielle de la production (grâce notamment à la micro-électronique), la création d'un marché mondial, l'invention de nouveaux moyens de financement et de gestion de la production, l'augmentation de l'échelle de mobilisation du capital grâce notamment aux alliances et aux rachats sont-ils compatibles avec le niveau actuel de centralisation des richesses et du pouvoir économique ? La phase de prospérité d'un cycle économique est définie comme étant une période d'amélioration du bien-être général, essentiellement grâce à la création de nouvelles activités et de nouveaux emplois, grâce aussi à la création de nouvelles sources de revenus et à la satisfaction des

nouveaux besoins sociaux émanant de la mise sur le marché des nouveaux biens et services. Aujourd'hui la réalité s'éloigne à grands pas de cette théorie. L'innovation au lieu de profiter à un nombre croissant de personnes se trouve au carrefour de deux mécanismes économiques contradictoires : d'un côté, la taille des marchés et les potentialités de profit semblent dérisoires par rapport aux masses de capitaux accumulés ; de l'autre, le degré de concentration des richesses s'accroît, ce qui limite l'exploitation du potentiel économique. Il est alors évident qu'aucune période de prospérité ne peut être envisagée tant que les rapports de classe soient défavorables au travail, c'est-à-dire tant que les revenus de travail soient faibles et tant que la machine du capitalisme sera incapable de créer des emplois en grand nombre.

En gros, aucun mouvement d'accumulation à grande échelle, aucun cycle, ne peut se déclencher tant que la demande solvable reste faible. Mais aussi le niveau de la demande dépend de ce que le mouvement social peut arracher aux propriétaires du capital. Mais quel type de demande fera repartir la machine à accumuler ? La consommation individuelle sera-t-elle suffisante pour absorber les excédents de capitaux ? La consommation collective (services sociaux, environnement, communication, éducation, logement, santé, loisirs...) sera-t-elle sans danger pour l'édifice capitaliste ? Les besoins collectifs issus du mouvement de socialisation de la production capitaliste et des avancées technologiques actuelles sont tellement importants que seul le contrôle collectif de production et de distribution des richesses pourrait satisfaire. Il devient alors évident que seul un changement radical des rapports sociaux (de propriété et de pouvoir) de production permettrait la pleine utilisation du potentiel scientifique et technique. La réorganisation sociale supposerait alors une redéfinition des rôles et des fonctions économiques.

LECTURES

Karl MARX, *Fondements de la critique de l'économie politique* (1858), Anthropos, Paris, 1969.

Karl MARX, *Le Capital* (1867), Ed. Sociales, Paris, 1980.

Joseph SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique* (1912), Dalloz, Paris, 1935.

Joseph SCHUMPETER, *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942), Payot, Paris, 1979.

Revue *Innovations*, *Cahiers d'Économie de l'Innovation* :

- "J.A. Schumpeter, Business Cycles et le capitalisme, n°4, L'Harmattan, Paris, 1996-2

- "Karl Marx, le capital et sa crise", n°6, L'Harmattan, Paris, 1997-2

CHÔMAGE, ENTREPRENEURIAT ET FLEXIBILITÉ

Golden people et miséreux

Sophie Boutillier
Économiste, Sociologue, Universitaire

Depuis quelques années, il n'est pratiquement pas un mois sans que la presse n'annonce une opération ou de rachat, ou de fusion, ou d'absorption, d'OPA (offre publique d'achat), d'OPE (offre publique d'échange). Dans l'industrie comme dans les services, il n'y a plus qu'une poignée d'entreprises (multinationales) qui mènent les marchés. Toutes ces opérations sont accompagnées de décisions dites de restructuration qui sont synonymes de rationalisation (c'est à dire de réduction d'effectifs salariés), tandis que parallèlement les opérateurs boursiers accueillent dans la bonne humeur ces opérations qui signifient pour l'entreprise nouvellement créée une meilleure rentabilité puisqu'elle est en mesure de contrôler des parts de marché de plus en plus importantes grâce à une clientèle plus vaste et à des économies d'échelle importantes.

Donc tandis que les firmes multinationales étendent leur emprise sur le monde, de l'autre côté, la presse fait également état du retour de l'entrepreneur, personnage au combien mythique du capitalisme, qui serait à la fois le moteur du progrès technique et de la prospérité dans les grands pays capitalistes. De grands noms sont en effet restés dans l'histoire et sont devenus presque synonymes des produits qu'ils représentent. Ce n'est pas de ces entrepreneurs dont il s'agit ici, mais d'autres beaucoup plus modestes, lesquels se trouvent à la tête d'une P.M.E. (petite et moyenne entreprise). Ce retour de l'entrepreneur se manifesterait par l'augmentation des créations d'entreprises, en particulier des très petites (moins de dix salariés).

Selon les économistes du XIX^{ème} siècle, et même encore pour nombre d'entre eux à la fin de la décennie 1970, il était admis que les grandes entreprises (multinationales) gouverneraient un jour le monde, et que les petites entreprises appartenaient à une espèce en voie de disparition¹.

D'aucuns parlèrent de la "révolution managériale"², d'autres de la "technostructure"³, pour bien mettre l'accent sur la domination de plus en plus forte exercée par les grandes entreprises. On ne parle plus de l'entreprise, mais de l'"organisation" ou de la "technostructure" pour mettre en évidence le caractère impersonnel de la grande entreprise dont on ignore l'identité du propriétaire. Le terme de "société anonyme" le montre bien également : on ne sait pas à qui appartient l'entreprise. Ces grandes entreprises ne sont plus dirigées, comme c'est le cas des petites entreprises, par un individu qui en est également le fondateur, mais d'une part par une équipe de

¹ Voir à ce propos : S. Boutillier, D. Uzunidis, *La légende de l'entrepreneur*, Syros-Alternatives économiques, 1999.

² J. Burhnam, *The managerial Revolution*, 1960, A Midland Book, 1973.

³ J Galbraith, *Le nouvel État industriel*, Gallimard, 1968.

technocrates, des salariés de haut niveau sortis des grandes écoles, les managers, d'autre part par les actionnaires, c'est-à-dire les propriétaires du capital. Il est à noter, et c'est de plus en plus le cas, que ces actionnaires ne sont pas seulement des personnes physiques (c'est-à-dire des petits épargnants), mais des entreprises, publiques ou privées. Ce qui donne encore une idée de l'ampleur du phénomène de la concentration du capital qui a pris encore plus d'importance avec le développement des sociétés de fonds de pension⁴.

Au début des années 1980, les économistes libéraux avaient écrit que *l'entrepreneur* allait sortir l'économie capitaliste de la crise en innovant (nouveaux produits) et en créant des emplois. Ces idées s'inspiraient de la théorie de l'économiste autrichien J. Schumpeter (1883-1950) selon laquelle l'économie capitaliste avait été l'objet depuis le XIX^{ème} siècle d'une succession de cycles industriels impulsés à chaque fois par de nouveaux progrès techniques⁵. Sur ce point, les faits économiques que l'on peut collecter n'apportent pas véritablement de démenti : les petites entreprises créent des emplois et innove, mais l'autonomie d'action, la liberté de décision dont on auréole généralement l'entrepreneur est un leurre, car ces nouveaux créateurs ont un champ d'action bien délimité par les politiques d'expansion des firmes multinationales et par les politiques économiques menées par les États.

L'État est très attentif à la création d'entreprises. Des aides multiples sont accordées, et depuis la fin des années 1970, sous le modèle de la fameuse Silicon Valley, des parcs scientifiques (on les appelle aussi des "technopoles") ont été créés pour attirer les entrepreneurs innovateurs, afin de faciliter les relations dites de synergie entre la science (par la présence d'universités et de centres de recherche) et l'industrie. Dans ces parcs scientifiques, les P.M.E. cohabitent avec les grandes entreprises et les universités dans le but de favoriser l'innovation technologique, celle qui donnera naissance aux futurs marchés, générateurs de profit.

Parfois, ce sont les grandes entreprises, elles-mêmes, qui créent de petites entreprises par l'intermédiaire d'un de leurs cadres (l'intrapreneuriat) dans un domaine particulier en relation avec l'activité de la grande entreprise. Dans d'autres cas, ce sont les cadres de la grande entreprise qui la quittent souvent contre sa volonté (l'essaimage). Les salariés qui quittent dans ce dernier cas l'entreprise pour en créer une autre se placent rarement dans des activités concurrentes par rapport à la grande entreprise, car ils savent qu'ils ont peu de chance de tenir. On parle ainsi de "développement local" : les autorités locales cherchent à attirer des firmes multinationales de renom pour qu'elles créent des emplois salariés, mais aussi pour qu'elles fécondent le milieu économique local en suscitant la création d'entreprises.

Pour comprendre ce paradoxe apparent, il faut revenir sur la dynamique d'ensemble du capitalisme. Le capitalisme est un système économique qui repose sur les deux caractéristiques suivantes :

1- *La marchandisation croissante des besoins humains*, en d'autres termes ce système social tend à réduire à l'état de marchandise tous les besoins humains (alimentation, logement, éducation, santé, loisirs, etc.). La technologie est précisément l'instrument

⁴ Voir à ce propos : El Mekkaoui-De-Freitas, *Fonds de pension et marchés financiers*, Coll. Économie et Innovation, L'Harmattan, 1999.

⁵ Voir la contribution de D. Uzunidis.

grâce auquel le capitalisme à la fois crée et renouvelle les besoins humains. Comme il s'agit de marchandises, c'est-à-dire de biens destinés à être vendus sur un marché (contre de la monnaie), ces marchés sont à un moment où à un autre saturés, parce que d'une part toutes les catégories de la population ne peuvent y avoir accès en raison de l'insuffisance de leur revenu, mais également pour des raisons de saturation physiques des besoins ne serait-ce que pour l'agro-alimentaire.

Pour les grandes entreprises, il convient par conséquent pour renouveler les besoins humains solvables de trouver constamment de nouvelles idées, et surtout que ces idées donnent naissance à des marchandises. Dans ces conditions, les P.M.E. sont des alliés précieux qui apportent des idées nouvelles, sans que les grandes entreprises n'aient besoin de déboursier les fonds nécessaires à leur création, mais celles-ci peuvent contribuer à leur développement par le biais du capital-risque. Les petites entreprises sont pour leur part souvent confrontées au manque de capital et entrent à cette occasion dans le giron d'une grande entreprise laquelle ne se réduit pas -bien évidemment- à une unité de production, mais est en fait un groupe, c'est-à-dire un ensemble d'entreprises liées les unes aux autres par des participations financières, lesquelles sont très volatiles, et peuvent être remises en question du jour au lendemain.

2- Le capitalisme cherche constamment à augmenter la rentabilité du capital en tirant le maximum du travail, seule source de valeur. Le travail est de moins en moins un travail physique, mais de plus en plus un travail intellectuel, de contrôle et de surveillance, mais cela ne change rien au fond du problème.

Pour réduire les dépenses de travail, les moyens utilisés depuis le XIX^{ème} siècle n'ont guère changé : allongement de la durée du travail, intensification du rythme de travail. Le but est toujours d'obtenir le plus possible en donnant le moins possible. L'automatisation du travail physique et intellectuel participe à ce phénomène, à tel point que l'on peut se passer de main-d'oeuvre pour de nombreuses activités. La substitution du capital au travail provoque des réductions d'effectifs qui ne sont pas sans conséquences négatives sur l'activité économique, car des salariés au chômage consomment moins et ce d'autant plus que la perspective de trouver un emploi leur semble lointaine et incertaine. À cela s'ajoute le fait que le poids de ces licenciements se répercute aussi sur l'ensemble de la société puisque l'État indemnise les chômeurs. Ce ralentissement de la consommation se répercute aussi par un effet de boule de neige sur les industries de biens d'équipement. Ce qui constitue un manque à gagner pour l'ensemble des entreprises en termes de demande solvable et par conséquent en perspective de croissance de leur chiffre d'affaires. Mais également pour les consommateurs les moins fortunés qui ont de plus en plus de mal à s'aligner sur la norme moyenne de consommation puisqu'elle monte constamment.

Face à cette situation, les entreprises ont le réflexe de l'exportation, mais puisque toutes réagissent de la sorte, la concurrence internationale s'intensifie et la crise également. Pour les économistes libéraux cependant l'offre crée sa propre demande ; en d'autres termes une production donnée fait forcément l'objet d'une distribution de revenu laquelle sera en partie affectée à la consommation, créant ainsi des marchés. Ce raisonnement est a priori juste, prenons l'exemple d'équipements industriels. S'ils remplacent des salariés, il faut également convenir qu'ils sont le produit d'un travail et donc d'une activité industrielle. Mais les salariés exclus par les machines ne sont pas ceux qui trouvent un emploi grâce à l'automatisation, et les conditions de travail

souvent difficiles les ayant usé, ils ne peuvent se reconverter. Ce qui nourrit le développement de poches de pauvreté.

Confrontées à ces deux exigences contradictoires les entreprises n'ont qu'un recours : licenciement d'une part pour réduire les dépenses de travail, innovation de l'autre pour créer de nouveaux marchés, c'est-à-dire capter par tous les moyens la moindre parcelle de demande solvable. Pour cela toutes les occasions sont bonnes, comme en témoignent par exemple le prochain réveillon de l'an 2000, la coupe du monde de football ou encore l'éclipse solaire du 11 août 1999. Mais, il s'agit ici d'opérations ponctuelles, que l'on peut distinguer des opérations de fond qui consistent par exemple à remplacer une télévision qui fonctionne par une autre à écran carré, ou acheter un four à micro-ondes pour réchauffer les plats cuisinés surgelés.

Les grandes entreprises ne sont plus créatrices d'emplois salariés, comme cela avait été le cas depuis le XIX^{ème} siècle, et surtout après la seconde guerre mondiale. Pour remédier à cette situation, les États poussent les individus à créer leur propre emploi en créant leur entreprise. On distingue ainsi d'une part ceux qui excellent dans les nouvelles technologies et qui se font une place de choix dans les technopoles. Leurs connaissances scientifiques et techniques leur donnent, si elles sont conjuguées avec des capitaux et un réseau de relations solides, de sérieux bénéfices, tout en sachant que leur position est précaire, et qu'il faut constamment préparer sa reconversion, faire évoluer son produit, diversifier ses marchés, pour ne pas disparaître. Car si le taux de natalité de petites entreprises est assez élevé (tous secteurs confondus), le taux de mortalité l'est tout autant. Peu d'entreprises passent le cap des cinq ans.

A côté de ces entrepreneurs "hi tech", les autres sont rarement diplômés et se placent sur des marchés à faible valeur ajoutée. Ce sont par exemple les sous-traitants (de capacité) de grandes entreprises. Ils n'ont affaire qu'à un seul donneur d'ordres, et se trouvent dans une situation très précaire. Cet exemple est très classique. Il est aussi vieux que l'industrie elle-même. Depuis le XIX^{ème} siècle, les entreprises de grande dimension ont toujours cherché à se garantir une marge de flexibilité en prévision des fluctuations de la demande, mais également pour éviter une trop forte concentration de salariés, qui peut se révéler dangereuse en cas de troubles sociaux.

Un autre type d'entreprises est aussi apparu depuis ces quinze dernières années. Il s'agit d'entreprises de très petite taille qui se placent dans le secteur des services dits de proximité ou services à la personne (coiffeur, gymnastique à domicile, garde d'enfants, aides aux personnes âgées, travaux domestiques, etc.). Outre la création d'emplois, ces initiatives tendent à seconder l'État providence dans sa tâche. Ce domaine de la vie économique et sociale a été investi par les économistes et les sociologues qui y voient une troisième voie, qu'ils qualifient d'"économie solidaire". Ce "quatrième secteur" comme on le nomme généralement serait une source inépuisable d'emplois. De nouvelles formes de statuts juridiques sont apparues depuis quelques années pour permettre à ce type d'activité d'exister, ce qui accroît la segmentation sociale puisqu'il officialise le partage entre les activités créatrices de valeur et de profit (c'est-à-dire les grandes entreprises et les P.M.E. innovantes), et les autres qui vivent indirectement grâce aux premières puisqu'il faut une demande solvable pour consommer les biens qu'elles produisent et parce que ces activités sont sous une forme ou sous une autre financées par l'État (c'est-à-dire par la fiscalité).

À partir de ce constat s'en greffe un autre, celui de *la fin du travail*. La fin du travail serait proche, pour faire face à cette situation la solution serait de *partager le travail*, d'où les mesures de baisse du temps de travail qui sont prises autoritairement par les États ou encore le développement du travail à temps partiel ou du travail intérimaire. D'un autre côté, on affirme que le *travail salarié* serait en train d'être supplanté par le travail indépendant. Le travail salarié correspondrait à la phase de croissance de l'après-guerre et non à une économie beaucoup plus changeante et où la concurrence est beaucoup plus intensive. On en revient à ce que nous expliquions précédemment à propos des politiques mises en oeuvre par les États pour favoriser la création d'entreprises. Le travail salarié appartiendrait au passé et le contrat de travail serait remplacé par un contrat commercial entre l'employeur et l'employé. L'employeur n'a pas dans ces conditions de charges sociales. Les technologies nouvelles de l'information tendent à donner à cette nouvelle forme d'emploi un relief tout particulier en raison du développement depuis quelques années du télétravail. Les télétravailleurs exercent leur activité pour le compte d'une entreprise sous contrat. Ils n'ont pas de bureau (pas de frais pour l'entreprise) et ne calculent pas leur temps de travail. Ils peuvent travailler en toutes circonstances : chez eux, dans le train ou dans un jardin public. Ce qui peut être a priori une nouvelle forme de liberté, puisque le travailleur n'est pas tenu de rester huit heures dans un bureau ou un atelier, se révèle être une forme nouvelle d'exploitation, puisque le travailleur ne bénéficie d'aucune forme de garantie sociale. Poussé à l'extrême, ce type d'emploi peut déboucher sur des situations très particulières où le seul salarié qui restera dans l'entreprise sera le PDG⁶.

La flexibilité des relations de travail s'accroît. La croissance d'après-guerre s'était appuyée sur la mise au travail (salarié) d'un nombre de plus en plus important d'individus (d'où l'appel au travail immigré et le (re)développement du travail féminin), et le manque de main-d'oeuvre (conséquence dramatique de la guerre) avaient contribué à créer un rapport de forces favorable au travail. D'un autre côté, bénéficiant d'un emploi régulier, la classe ouvrière entreprend de consommer, fournissant du même coup des débouchés aux entreprises pour lesquelles elle travaillait et pour les autres. La situation actuelle est tout à fait différente. On en revient à une situation classique du point de vue de la logique capitaliste : l'adaptation continue, en d'autres termes la flexibilité, car ce terme relativement nouveau (il remonte aux années 1980) est utilisé aujourd'hui pour faire état d'une situation qui n'est pas nouvelle. Ce sont en revanche les années que l'on qualifie de "trente glorieuses" qui apparaissent comme une sorte de parenthèse dans l'histoire du capitalisme. Au XIX^{ème} siècle, l'ouvrier était payé au jour le jour, et il n'était pas sûr d'avoir du travail le lendemain. La situation s'améliore un peu avec la première guerre mondiale pour faire face à l'effort de guerre, mais elle se dégrade de nouveau très vite avec la crise des années 1930.

La flexibilité consiste donc à donner au marché les moyens de fonctionner pleinement afin de pouvoir réagir de façon quasi instantanée aux variations de la

⁶ M. Richevaux, Le droit du travail face à la déréglementation de l'emploi privé, in *Les mutations du travail en Europe*, Coll. Économie et innovation, L'harmattan, à paraître.

demande. À l'heure actuelle, nous pouvons distinguer - compte tenu de ce qui vient d'être exposé - deux formes de flexibilité⁷:

1- *La flexibilité interne à l'entreprise* consiste à adapter au plus juste les effectifs salariés pour que chacun soit en mesure de remplir son temps de travail. D'où le développement du travail à temps partiel, du travail intérimaire, d'une part, l'augmentation des heures supplémentaires, d'autre part. Le temps de travail est de moins en moins calculé sur la semaine ou sur le mois, mais sur l'année, permettant d'employer les individus selon les périodes de basse ou de haute conjoncture, les laissant chez eux en l'absence de commandes. De plus en plus de salariés sont ainsi contraints de rester en contact avec leur employeur (ce qui alimente la vague des téléphones mobiles) en cas de besoin.

2- *La flexibilité externe à l'entreprise* consiste à créer autour de l'entreprise tout un réseau composé d'entreprises sous-traitantes (qui sont parfois tenues par d'anciens salariés), de travailleurs sous contrat à durée déterminée le temps d'une mission ou encore de télétravailleurs qui peuvent avoir selon les cas le statut ou de salarié ou travailleur indépendant⁸.

Dans ces conditions, en dépit du progrès technologique et scientifique extraordinaire réalisé depuis ces cent dernières années, sur le plan social la situation se dégrade : la pauvreté et la délinquance en témoignent.

Et pourtant la crise serait finie. La France, à l'image des États-Unis et de la Grande-Bretagne vingt ans plus tôt, enregistre une baisse du nombre des demandeurs d'emploi. Les grandes entreprises affichent des profits en hausse constante et les places financières battent des records de hausse (même si de temps à autre elles toussent un peu). Le PIB des pays industriels augmentent régulièrement de 2 à 3% par an, voire davantage. Ce qui compte tenu du stock de richesses existant et du faible taux de croissance démographique engendre une création de richesses (totales et par habitant) supplémentaire bien plus importante que pendant les années 1960 alors que le taux de croissance du PIB avoisinait les 5% par an. La société industrielle est aujourd'hui beaucoup plus riche qu'il y a trente ou quarante ans. Nous pouvons le vérifier en passant en revue le PIB par tête des grands pays industriels.

En 1960, le chômage était certes beaucoup plus faible, mais le PIB par tête l'était également. Une famille ouvrière (et en 1960 il y en avait beaucoup - l'industrie ayant besoin de main-d'oeuvre-) arrivait tout juste à boucler ses fins de mois, et il n'était pas question pour ses enfants de faire des études. C'était l'usine dès 16 ans !

À présent l'industrie et les services peuvent se passer de main-d'oeuvre dans bien des activités manuelles et intellectuelles, d'un autre côté, de plus en plus de richesses sont créées. La question fondamentale à poser n'est pas à notre sens s'il faut remplacer les machines par des salariés. Si les machines sont en mesure d'effectuer des tâches pénibles et dangereuses qu'elles le fassent ! Il est temps que la majorité des individus ait accès à la connaissance, à la culture, à la science, puisse développer ses facultés

⁷ Voir à ce propos : Uzunidis D., Boutillier S., *Le travail bradé, automatisation, mondialisation, flexibilité*, Coll. Économie et innovation, L'Harmattan, 1997.

⁸ Voir à ce propos : C. Rey, Travail à domicile, un mode de travail en pleine évolution, in *Les mutations du travail en Europe*, op cit.

intellectuelles et physiques selon ses propres goûts et ne soit plus contrainte d'effectuer des choix négatifs pour des raisons économiques.

Tout ce que les médias valorisent c'est l'avoir, et non l'être. Des jeux stupides sont diffusés à la télévision aux heures de grandes écoutes. La télévision qui devait être un instrument d'apprentissage et de culture est devenue un moyen d'abrutissement général, une espèce de paradis artificiel pour oublier les difficultés du quotidien. On en revient à la Rome antique lorsque l'on accordait aux pauvres une certaine quantité de blé (sorte de revenu d'existence) chaque mois pour vivre, et qui en l'absence d'occupation passaient leur temps sur les gradins des arènes pour suivre les jeux des gladiateurs et les courses de char. "Du pain et des jeux". La formule est toujours d'actualité.

Le théoricien marxiste, Paul Lafargue⁹, a publié à la fin du XIX^{ème} un ouvrage au titre provocateur, *Le droit à la paresse*, qui suscite aujourd'hui encore bien des polémiques mais qui pourtant est riche d'enseignements. Le droit à la paresse, ce n'est pas le droit à ne rien faire, mais le droit d'être délivré du fardeau du travail et faire des activités librement choisies. Un peuple instruit est un peuple dangereux pour le pouvoir. Un peuple inculte est facilement manipulable. Un État n'a pas intérêt à développer l'instruction, ou alors seulement en fonction de ses visées économiques, parce qu'à un moment donné, il aura besoin d'une main-d'oeuvre sachant lire et écrire, puis les langues étrangères ou l'informatique. Mais, l'enseignement depuis les temps les plus reculés jusqu'à aujourd'hui a toujours été un moyen de propagande, un moyen destiné à faire passer les idées du pouvoir. La télévision l'y aide puissamment aujourd'hui, et le Big brother n'est pas une fiction. Il est aujourd'hui possible d'avoir un poste de télévision dans chaque pièce de notre appartement, et ces postes sont devenus si petits que l'on peut les emmener à la plage ou sous la tente.

Le droit à la paresse, c'est le droit de ne plus mourir d'un accident du travail ou prématurément en raison d'une maladie professionnelle, ou encore de ne pas courir après le temps, de ne pas baisser la tête devant un patron ou un supérieur qui vous réprimande comme un enfant. La production de richesse a atteint un tel niveau de socialisation, qu'il est devenu tout à fait impossible de parler de productivité par tête, et pourtant c'est toujours de cette façon que l'on calcule la contribution de chacun. La propriété du capital est de moins en moins tangible. Elle ne se réduit même plus à une pile d'actions mais à des parts de fonds de pension dont on ignore véritablement la composition, un peu d'IBM, beaucoup de General Motors.... Les capitaux n'ont pas de frontières. Il n'en va pas de même pour les travailleurs qui sont beaucoup moins mobiles. Tous les pays se protègent aujourd'hui contre l'immigration qu'ils avaient encouragée pendant les années de la reconstruction. La contradiction fondamentale de notre société est que la création de richesse est collective, alors que son appropriation est privée. Il importe par conséquent de trouver une autre forme de partage des richesses créées, dans le cas contraire nous risquons de ne trouver dans une société où cohabiteront deux mondes l'un ultra moderne et l'autre qui regroupera la majorité de la population où les conditions de vie seront analogues à celles du Moyen-Âge européen.

⁹ P. Lafargue, *Le droit à la paresse*, 1880, éd. de mille et une nuits, 1997.

ÉTAT ET CRÉATION D'ENTREPRISES

Jérôme Ziel
Économiste, Universitaire

Si l'on se réfère à la théorie libérale, qui voit dans l'entrepreneur un accélérateur de croissance et un innovateur, l'État dans les pays industriels et les pays en voie de développement cherche ainsi à agir sur l'entrepreneur et son environnement afin de favoriser la création d'entreprises.

Nous présenterons dans un premier temps les types d'aides disponibles auprès de l'entrepreneur, que nous classerons en deux catégories (directes et indirectes). Dans un deuxième temps, nous présenterons la logique de la politique économique favorable à la création d'entreprises. Ce qui suit est issu des expériences des grands pays européens, nord-américains et asiatiques

Par les interventions en faveur de l'entrepreneur, nous désignons les mesures s'adressant directement aux entrepreneurs afin de les inciter à concrétiser leur projet. Les interventions visant à la création d'un environnement entrepreneurial sont moins spécifiquement adressées aux créateurs d'entreprises que sur le contexte économique dans lequel ils s'insèrent.

Les aides directes

- Amélioration de l'accès à l'information et incitation à l'innovation

L'État cherche à mettre en réseau les différentes sources d'informations (technologiques, administratives, juridiques et éducatives) de façon à favoriser la meilleure information possible de l'entrepreneur dans tous les domaines qui touchent de près son activité (tant en ce qui concerne la création que le suivi des entreprises).

Le droit de la propriété intellectuelle est renforcé, de manière à protéger les intérêts des scientifiques qui innovent et sont ainsi en mesure de profiter des fruits de leurs recherches.

- Flexibilisation des relations financières

L'État encourage par la réglementation (essaimage, capital-risque) les relations entre les grandes firmes et les petites entreprises. Un nouveau type de relations peut être mis en place afin de dépasser l'alternative filialisation/indépendance juridique. En effet, les petites entreprises innovantes ont intérêt à nouer des relations à la fois proches et distantes avec une grande firme : le soutien de cette dernière se révèle indispensable en matière de contrats et d'apports de fonds. La grande firme laisse à l'entrepreneur une marge de manœuvre suffisamment importante, en lui imposant un cahier des charges trop strict qui le démotiverait et lui ôtant son indépendance formelle.

- Subventions, prêts et fiscalité privilégiant les entrepreneurs

Outre les subventions directes accordées aux créateurs d'entreprises, les entrepreneurs bénéficient de toute une gamme de prêts qui leur sont accordés par les banques commerciales (en contre-partie de garanties suffisantes) aussi bien que par les

institutions financières publiques (notamment pour les prêts à moyen et à long-terme). Le fisc privilégie les détenteurs de capitaux, les plus susceptibles de créer leur entreprise ou d'investir dans les entreprises nouvellement créées, en allégeant autant que possible leur fardeau fiscal. En outre, la progressivité de l'impôt est battue en brèche, dans la mesure où elle restreint la capacité d'investissement des contribuables percevant les revenus les plus importants (selon la logique de la courbe de Laffer : "trop d'impôt tue l'impôt").

L'impôt sur les sociétés est ramené au niveau de la concurrence internationale, car dans le cas contraire, elle désavantagerait fortement les entrepreneurs nationaux. Les remises d'impôts sont plus spécifiquement destinées aux petites entreprises nouvellement créées, en raison de leur fragilité et des difficultés financières. Ces facilités (exemptions de taxe professionnelle) permettent de soulager les créateurs d'entreprises dont les charges financières sont par ailleurs importantes.

- Flexibilisation du travail

Du point de vue de la gestion des ressources humaines, les créateurs d'entreprises sont à la recherche d'une main-d'œuvre la plus flexible possible. Les charges sociales qui grèvent les coûts de main-d'œuvre sont baissées. Cet abaissement des coûts peut être réalisé par le biais du transfert vers le secteur privé des principales cotisations qui sont prélevées sur les salaires bruts : la sécurité sociale et les retraites. De manière à flexibiliser l'emploi, le recours à de nouvelles formes d'emplois (contrats à durée déterminée et intérim) devient massif dans tous les secteurs économiques.

Les aides indirectes

Parmi les aides indirectes sont regroupées l'ensemble des mesures qui visent à sensibiliser les autres acteurs institutionnels susceptibles de favoriser l'éclosion de nombreuses entreprises.

- Une éducation (supérieure) favorisant l'émergence de modèles sociaux entrepreneuriaux

L'État agit par le biais du système éducatif. Dans les formations universitaires, l'État généralise à l'ensemble des filières, y compris les filières littéraires, mais aussi et surtout scientifiques, l'apprentissage des principales bases en économie qui permettent de déchiffrer les principales évolutions de la conjoncture, en offrant un aperçu du monde de l'entreprise et en sensibilisant les étudiants aux problèmes mais aussi aux opportunités présentés par la création d'entreprise. Par le développement des filières qui enseignent la création d'entreprises (y compris dans les troisièmes cycles), les étudiants seront mieux en mesure de prévoir les différentes étapes de leur projet de création d'entreprises, en leur donnant de plus grandes chances de pérenniser leur entreprise.

Enfin, dans les médias, des modèles sociaux doivent être mis en avant qui montrent que la création d'entreprises est non seulement possible, mais qu'elle permet de s'enrichir énormément. On assiste ainsi à la multiplication des revues entrepreneuriales (*Créez, Défis, Entreprendre, l'Usine nouvelle, Rebondir*, etc.)

- L'ouverture à la concurrence

L'État ouvre le plus grand nombre de secteurs possibles à la concurrence. Par exemple, en matière de politique de santé, l'État met fin à son monopole sur la gestion des infrastructures de santé, telles que les hôpitaux, mais il cherche à y associer les entrepreneurs, ce qui permettrait d'accroître l'offre de services disponibles (services à domicile destinés aux personnes âgées à la mobilité réduite). De la même façon, l'État doit encourager la télémédecine de façon à ce que les prestations de santé puissent être effectuées par un nombre de prestataires plus important.

- Des freins mis à la concentration des grandes firmes

L'État tente de freiner le mouvement de concentration des grandes firmes dans tous les domaines, qui renforce la puissance de ces dernières au détriment des petites entreprises. Dans le secteur de la distribution, l'État freine les mouvements de concentration qui donnent à la grande distribution une puissance écrasante vis-à-vis des fournisseurs¹⁰ ainsi que vis-à-vis du petit commerce¹¹. Le petit commerce bénéficie des faveurs de l'État car il peut déboucher sur la création de nombreuses autres activités.

- Libéralisation financière

La libéralisation de la finance vise à fluidifier les mouvements de capitaux entre grandes firmes et petites entreprises. La libéralisation permet aux premières de prendre des participations ou de prendre la totalité du contrôle des secondes, dans le cadre du renforcement de leur potentiel scientifique ou d'opérations de prise de plus-value boursière, sans pour autant craindre la réglementation contre l'abus des positions dominantes. Dans le même ordre d'idées, la réforme des *stock-options* permettra aux petites entreprises en pleine croissance de se montrer aussi attractives vis-à-vis de la main-d'œuvre qualifiée que les grandes firmes, étant donné que les probabilités pour recueillir un profit sont très fortes, notamment dans le cas de petites entreprises innovantes et en pleine croissance.

Par ailleurs, l'État augmente les ressources disponibles auprès des entrepreneurs qui veulent se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, soit en finançant les fonds de capital-risque, soit en facilitant l'activité des fonds privés, en leur offrant des garanties de manière à ce qu'ils élargissent la palette de leurs projets de financement.

Il est à noter que la libéralisation financière est contradictoire avec le point relevé précédemment, c'est-à-dire le freinage des tendances à la concentration.

- Marchéisation de la recherche publique

L'État encourage la création d'entreprises dans le domaine des hautes-technologies par les universitaires. Ces derniers mettent ainsi sur le marché le résultat des travaux qu'ils mènent au sein de laboratoires publics. Si besoin est, ils pourront créer des *joint-ventures* avec des grandes firmes qui soutiennent le développement de leur entreprise, à condition que les grandes firmes puissent bénéficier des travaux menés au sein des

¹⁰ Face à une situation pour laquelle 20% à 30% du chiffre d'affaires des PME est représenté par une seule enseigne de la grande distribution, la marge de négociation de l'entrepreneur demeure très limitée.

¹¹ En France, la limitation de l'emprise des grandes surfaces sur le petit commerce justifie la loi Royer de 1973, renforcée en 1996 par la loi Raffarin de 1996 limitant l'implantation de nouvelles grandes surfaces.

petites (plus-value boursière ou alors intégration des savoirs scientifiques testés au sein de cette petite entreprises innovante).

- Milieu innovateur et créations d'entreprises

L'État crée des incubateurs d'entreprises, ou structures facilitant le démarrage des entreprises en leur offrant des locaux à des conditions avantageuses, des services en commun (tels que le secrétariat), une équipe de spécialistes des questions juridiques fiscales et comptables qui doivent être en mesure de décharger l'entrepreneur d'une partie de ses tâches, surtout pendant la phase cruciale du démarrage. Le but de ces organismes d'incubation est l'insertion de l'entrepreneur dans un réseau, en lui faisant rencontrer des agents économiques (clients, fournisseurs) dont la relation peut être déterminante pour l'avenir de la petite entreprise. La création d'incubateurs d'entreprises s'insère dans la logique de la création d'un milieu local, visant à favoriser une dynamique de créations d'entreprises plus ou moins spontanée, avec une intervention de l'État conforme au fonctionnement du marché, de type incitatif. L'État, dans les faits massivement présent, soigne les apparences de la main invisible.

L'entrepreneur fait partie intégrante de la politique économique libérale de flexibilité du marché du travail appliquée par les États à l'heure actuelle. En effet l'entrepreneur est utile à l'État des trois façons :

- devenir entrepreneur constitue une alternative pour le chômeur qui peut ainsi créer son propre emploi. Le chômeur qui se met à son compte cesse de représenter une charge pour l'assurance chômage et contribue à diminuer les dépenses sociales. En ce sens on peut dire que les aides à la création d'entreprises représentent un dispositif supplémentaire destiné à gérer le chômage ;

- les individus dont les compétences et la qualification sont élevées sont encouragés à valoriser leurs connaissances sur le marché en prenant des risques... pour le plus grand bénéfice des grandes firmes qui cherchent à cueillir les fruits de leurs recherches tout en leur laissant prendre le risque à leur charge (par le biais de politiques de partenariat, de rachat, etc.) ;

- l'entrepreneur casse la logique de solidarité qui unit les salariés entre eux. L'entrepreneur substitue une logique individualiste dans laquelle prévaut la guerre de la concurrence de tous contre tous. En conséquence, les revendications sociales sont nécessairement limitées et les rémunérations stagnent.

La promotion de l'entrepreneur et de la création d'entreprise s'inscrit dans le cadre de la libéralisation économique actuelle. L'entrepreneur participe d'un dispositif plus global de flexibilisation de la main d'œuvre. Les chômeurs créateurs d'entreprises dont la durée de vie dépasse rarement de cap de cinq ans, ainsi que les indépendants par défaut, dont les conditions de travail sont mauvaises, font entièrement partie de l'armée industrielle de réserve. Par ailleurs, le modèle social de l'entrepreneur justifie le recours des grandes firmes à des sous-traitants entrepreneurs et indépendants, notamment dans les services aux industries (ingénierie informatique, conseils, etc.) externalisés dans le cadre d'un mouvement général de réduction des coûts.

STRATÉGIES MONDIALES DES FIRMES ET APPROPRIATION DE LA VALEUR

Blandine Laperche
Économiste, universitaire

Depuis le début des années 1980, les grandes entreprises ont entamé un vaste processus de restructuration de la production et de l'organisation des activités, entraînant dans leur sillage leurs alliés financiers (banques, assurances, sociétés d'investissement). Ces groupes dominent les secteurs d'activités situés au cœur du système technique qui a caractérisé la période de production et de consommation en masse de biens standardisés (mécanique, électricité, chimie, automobile) mais façonnent aussi le nouveau système technique toujours en cours de formation (informatique et plus généralement activités liées au traitement et à la diffusion de l'information). Depuis cette date en effet, l'innovation (de produit, de processus) et les services qui s'y associent sont devenus les fondements de la concurrence au niveau mondial et ont justifié à la fois les multiples formes de coalitions entre les frères ennemis qui forment des oligopoles sectoriels mondiaux et la mise au rebut d'activités jugées dépassées. La demande, saturée de biens de consommation de masse, s'est alors orientée vers les nouveaux artefacts et parfois artifices, créés et imposés par de grandes firmes aux contours juridiques de plus en plus flous.

Ces évolutions, qui ont de lourdes conséquences sur le travail, les espaces socio-économiques et politiques où se localisent, pour un temps seulement, les activités des firmes tentaculaires, sur l'équilibre environnemental de la planète, sont le plus souvent présentées par les experts (journalistes, économistes, politiques, sociologues) comme signes d'une période transitoire d'adaptation aux contraintes de l'élévation des coûts de production (coût des investissements productifs et du travail), des exigences de plus en plus poussées des consommateurs, et de la nécessité de s'adapter à une modernité sociale et économique articulée autour de la mobilité planétaire des individus, des capitaux et des informations. Cette nécessaire adaptation se justifie, dit-on, par l'avènement annoncé d'une nouvelle société fondée sur l'information, la connaissance. Cette société naîtra grâce aux technologies et aux normes sociales de leur utilisation et de leur production diffusées aux quatre coins de la planète par les firmes multinationales. Dans cette contribution, nous chercherons à démystifier les stratégies des firmes et les discours justifiant leur action, afin de démontrer que les comportements actuels des principaux acteurs économiques, mais aussi politiques, témoignent de l'exacerbation des contradictions du capitalisme et non pas d'une transition vers une nouvelle société renouant, dans le cadre des rapports sociaux actuels, avec la croissance économique.

Les monopoles nationaux, formés pendant la période d'épanouissement de la production et de la consommation de masse, étaient des firmes de taille importante, rigides et accusées de conservatisme technologique. La mondialisation de la concurrence et la course au progrès technique, l'introduction des méthodes de gestion japonaises et la diffusion croissante des technologies de l'information et de la

communication ont incité les grandes firmes à modifier leur structure organisationnelle et à adapter leur stratégie aux exigences des marchés globaux ; les firmes s'organisent en "réseau". Il est possible de caractériser -à grands traits- leur mutation stratégique et organisationnelle de la façon suivante.

La firme caractéristique de la période dite fordiste avait mené des stratégies de croissance interne (augmentation de la capacité de production par le biais de la construction de nouvelles usines par exemple) et externe (rachat d'entreprises) à tous les stades de la production pour accroître son pouvoir sur les marchés (par la réalisation d'économies d'échelle, par les avantages de la synergie dans les domaines de la production comme de la commercialisation des biens). A la différence de cette stratégie, la firme réseau allie cette forme d'extension (l'intégration classique) avec la déconcentration des activités de production, mais avec une forte intégration financière.

L'intégration classique, par le biais des fusions et acquisitions, permet à l'entreprise de renforcer ses activités centrales, dans le domaine industriel ou des services pour affronter un marché dont les contours géographiques sont sans cesse repoussés. Ces phénomènes d'intégration sont suivis par de vastes processus de restructuration des groupes, qui coupent les branches mortes, licencient les salariés "doublons", et rationalisent l'organisation. Seules les activités motrices, chargées de la définition de la stratégie de l'entreprise restent des activités détenues à 100% (conception, direction administratives et financières). En revanche, un nombre de plus en plus grand de métiers (assemblage, services techniques puis informationnels et comptables) sont transformés en filiales ou en sociétés juridiquement indépendantes mais liés à la firme-pivot par de multiples formes d'accords. Pour les stades opérationnels, cette forme d'organisation offre une gamme flexible de relations contractuelles peu coûteuses et moins risquées que les traditionnelles fusions et acquisitions : le développement en commun d'entreprises, les participations croisées et les accords de licence étendent le marché interne de la firme-pivot, réduisent les coûts et les risques de la production et de la commercialisation des biens et services. L'introduction du marché dans l'espace interne de la firme ne réduit pas son contrôle, non plus juridique mais économique qui s'exerce par les relations financières flexibles qui unifient la firme. La coordination des activités s'effectue par le biais de réseaux télématiques internes de circulation, de gestion et de traitement de l'information qui améliorent le partage et le traitement des données, nécessaires à la gestion en flux tendus de la production.

Le groupe ayant fait peau neuve se complexifie encore par le biais d'alliances stratégiques touchant son cœur d'activité, scellées entre les principaux concurrents du moment. Localisation des laboratoires de recherche dans des milieux riches en ressources scientifiques et techniques, création de laboratoires de recherche en commun, échanges de chercheurs... contribuent à former des équipes de recherches transnationales. Les objectifs sont ici multiples : mettre en commun des compétences et des connaissances accumulées pour alléger les coûts du processus d'innovation et accélérer son rythme, mener une activité de veille informationnelle vis-à-vis des principaux concurrents et surtout dresser des barrières à l'entrée pour les concurrents potentiels en définissant les contours des technologies d'avenir et en les imposant par leur force économique à tous les acteurs qui interviennent dans leur fabrication ou qui les consomment.

Pour les économistes libéraux, les stratégies actuelles des firmes s'expliquent par l'imperfection de la concurrence et leurs effets économiques et sociaux ne sont que

passagers. Pour comprendre la formation d'une entreprise, l'accroissement de sa taille, son internationalisation, les économistes font appel aux défaillances du marché. La firme dont l'objectif est la maximisation des profits, cherche à réduire les coûts liés aux transactions sur des marchés imparfaits : coût de négociation des contrats, de recherche de l'information, coût liés à l'utilisation du système des prix etc. La création de la firme et sa croissance externe et interne se justifient par l'imperfection de la concurrence, elle-même issue des rigidités institutionnelles freinant le travail de la main invisible. Dans cette approche, la déconcentration des activités et la signature de contrats avec d'autres entreprises sont expliquées par la rationalité limitée des individus. La taille de l'entreprise augmentant, son caractère hiérarchique étant très marqué, l'exécutif de l'entreprise devient incapable de traiter l'ensemble de l'information émanant des marchés, d'où une nécessaire mutation de l'organigramme : l'entreprise intégrée s'organise par divisions quasiment autonomes puis recourt à des contrats pour sceller ses liens avec ses partenaires (la relation contractuelle est préférable au recours au marché, car elle réduit les coûts de transaction).

L'explication de l'extension internationale des firmes relève de la même logique que celle de l'analyse de la constitution de la firme : ce sont les obstacles aux échanges internationaux, liés à l'imperfection des marchés (absence de contacts suffisants entre acheteurs et vendeurs, présence de tarifs douaniers, de quotas, etc.) qui conduisent les firmes à accroître leur présence à l'étranger. Ces raffinements théoriques cherchent à démontrer que ce n'est pas la soif de profit qui pousse les entreprises à la concentration et à l'extension internationale mais bien l'imperfection des marchés. Le même objectif est poursuivi par les auteurs de la théorie des marchés contestables, selon laquelle le comportement rentier des grandes firmes est dû à une régulation inefficace des marchés. Si la libre entrée et la libre sortie sur les marchés étaient la règle, les entreprises, craignant la concurrence, ne pourraient pas maintenir de façon durable des rentes élevées. Et voilà justifiées les politiques de déréglementation et d'ouverture des marchés des années 1980 : l'intensification de la concurrence réduira les comportements opportunistes des grandes entreprises, et permettra d'aboutir à une situation optimale, où seront rémunérées les qualités de chaque firme. Voilà aussi démontrée la nocivité des lois antitrust, qui créent des rigidités supplémentaires et la nécessité de la politique de déréglementation mondiale mise en place par les pays les plus industrialisés par le biais de l'Organisation mondiale du commerce, du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale.

Si la théorie néoclassique n'analysait que la quantité des facteurs de production (capital et travail) mobilisés par les entrepreneurs, les développements de l'économie industrielle après la seconde guerre mondiale ont abouti à une plus grande attention sur leur qualité. Dans un climat de concurrence accrue, le renforcement des "avantages spécifiques" de la firme est un des vecteurs essentiels de sa survie sur les marchés. Un nouveau système technique serait en train de s'établir, articulé autour de l'électronique, l'informatique et le traitement de l'information. L'entrepreneur puise dans un stock gratuit de technologie (c'est-à-dire financé par l'État) mais se doit de la faire évoluer, par le biais de l'apprentissage interne, pour la transformer en nouveaux biens ou services, c'est-à-dire innover. Pour cela la firme doit devenir "apprenante", "intelligente", en employant de la main d'œuvre qualifiée, en investissant dans le matériel le plus perfectionné. Ceci dans le but de répondre à des exigences de plus en plus fortes des consommateurs, lesquels ne se contentent plus de la traditionnelle

"Ford T noire", mais exigent une incorporation plus importante des nouvelles technologies dans les biens et services qu'ils consomment.

Comme à chaque période d'émergence d'un nouveau système technique, des secteurs d'activité et des métiers disparaissent et d'autres apparaissent. Aujourd'hui apparaissent des secteurs d'activité "fondés sur le savoir" (définis par l'OCDE) et des métiers qui demandent des qualifications plus élevées. L'accroissement du chômage est alors expliqué par cette période de transition d'un système technique à un autre et il se résorbera lorsque les firmes se seront adaptées et que les individus auront renforcé leur bagage intellectuel. Telle est en substance une des explications privilégiées du chômage actuel. A cela s'ajoute le manque de flexibilité du marché du travail (difficulté à licencier, rigidité des salaires, rigidité des temps de travail, charges sociales importantes), considérée comme un obstacle à la transition rapide vers ce nouveau système technique. A charge alors pour l'État de financer la production du savoir, d'améliorer sa diffusion vers le secteur privé, notamment en renforçant la collaboration université-entreprise, de mettre en valeur le capital humain en incitant les individus à se former, en partie à leur frais et tout au long de la vie, et de favoriser l'évolution des modes d'organisation vers une plus grande flexibilité.

L'adaptation étant coûteuse pour les entreprises (du fait de l'importance des rigidités empêchant le libre jeu du marché) les entreprises sont contraintes à renforcer leur avantage spécifique en se rapprochant des concurrents (fusions, alliances stratégiques dans le domaine de la recherche) et en installant la production là où les coûts du travail et du capital sont moins importants, c'est-à-dire là où les réglementations sont plus... libérales. Ce faisant, les multinationales sont présentées comme les nouveaux messies des pays en développement en les insérant, par le biais de l'apport en capital et en technologie, dans le "village mondial" déréglementé.

Telle est rapidement présentée la conception libérale de la situation actuelle et la justification du bien-fondé des activités des firmes multinationales. Le lobby des acteurs privés exercé auprès des responsables politiques se traduit dans les faits par l'application stricte des "solutions" avancées par les entreprises et relayées par les économistes libéraux.

Si l'on passe du monde idyllique imaginé par les économistes libéraux, où firmes et individus indifférenciés agissent de façon individualiste pour le bien être social sur des marchés parfaits ou amenés à le devenir, aux fondements historiques du mode de production capitaliste (propriété privée des moyens de production, transformation de la force de travail en marchandise, reconversion du producteur indépendant en salarié, recherche du profit comme finalité première de l'entreprise capitaliste), appréciables par la simple lecture des faits économiques, l'analyse de la stratégie actuelle des firmes change profondément de nature et d'objectifs.

L'ouverture et la libéralisation des marchés depuis le début des années 1970 ont été imposées par la réduction de la demande solvable pour les biens de consommation durables et la plus faible rentabilité des capitaux investis. La seule fin du capital étant sa propre mise en valeur, la mise en place de ces politiques industrielles libérales ont eu pour but et pour conséquence d'étendre les marchés sur lesquels agissaient les monopoles nationaux. Les États des pays industriels leur offrent les moyens de créer et de s'approprier de la plus value sur une échelle plus large, par le biais du découpage du processus de production en segments localisés en fonction de leur intensité en capital

et en travail dans les régions ou pays offrant le plus d'avantages. Les firmes, issues des secteurs d'activité de production de masse et des secteurs à haute teneur scientifique et technique ont en effet la possibilité d'associer des stratégies de rationalisation de la production à des stratégies techno-financières globales.

La rationalisation de la production (production en série et commercialisation) concerne plus naturellement entreprises dites "fordistes" (automobile, industries agroalimentaires et du textile, etc.), dont la compétitivité dépend de la rentabilisation de leurs investissements sur de larges marchés de consommateurs finaux. Mais elle est également suivie par les entreprises de hautes technologies qui cherchent à minimiser les coûts de production et de commercialisation des biens destinés au grand public (des ordinateurs aux téléphones portables). Cette stratégie se traduit par la forte spécialisation des filiales et une fragmentation poussée des processus de travail, par le biais d'investissements dans les pays en développement ou dans des zones anciennement industrialisées et en restructuration. Les firmes recherchent de faibles coûts salariaux et de vastes marchés. Elles sont également attirées par les facilités réglementaires et financières offertes par les États, d'où la concurrence accrue entre les lieux potentiels de localisation. La stratégie techno-financière globale concerne plus naturellement les entreprises de hautes technologies dont la compétitivité dépend de leur capacité à innover. Elle concerne aussi les entreprises à production fordiste, contraintes par l'exacerbation de la concurrence à renouveler constamment leur offre. Cette stratégie se traduit par l'investissement à l'étranger pour tirer profit des potentiels scientifiques des pays industrialisés et des capacités d'ingénierie des nouvelles économies industrielles. La nécessité d'accroître et de renouveler sans cesse leur potentiel d'innovation conduit à la constitution de portefeuilles d'alliances avec d'autres firmes, petites ou grandes.

Par cette liberté de gestion de leurs actifs (humains, financiers, technologiques), les firmes sont en train de fragmenter les processus de travail pour mieux contrôler et gérer les travailleurs de plus en plus éparpillés au niveau mondial et ainsi s'appropriier plus de valeur, réalisée directement sur le marché mondial (et augmenter par conséquent leurs profits). L'entreprise organisée en réseau et soutenue par les organisations internationales devient source de droit, au dépend de la régulation par les États des systèmes d'emploi. L'individualisation des contrats, la multiplication des formes de travail dans les pays industriels et en développement, la fragmentation des collectifs de travail empêchent toute revendication concertée par des salariés anémiés par la crainte de la délocalisation ou de leur remplacement par des automates industriels. Aux quatre coins du monde, la multitude croissante des individus enrôlés dans la création de nouvelles valeurs marchandes voit les rythmes de travail s'intensifier, les conditions de travail se dégrader et le prix de la force de travail baisser.

D'un autre côté, la structure mondiale des grandes firmes leur permet de s'approprier sans contrainte les ressources scientifiques et techniques qui constituent leur moyen de production principal. La science, rappelons-le, une fois enrôlée par le capital, devient force productive. La grande firme s'approprie le savoir-faire des savants, techniciens, ingénieurs qu'elle recrute à l'échelle mondiale en formant autour d'eux des collectifs de travail complexes. Elle stabilise cette main d'œuvre hautement formée en lui offrant à des conditions de travail très favorables : salaires très élevés, formation tout au long de la carrière, etc. Ce faisant, la grande firme constitue une base de création et d'extorsion

continue de valeur et d'appropriation de valeur formée ailleurs. Ce personnel scientifique et technique est doublement employé : pour la production de nouvelles technologies et pour l'absorption du savoir développé dans d'autres institutions publiques et privées de recherche. La firme forme ainsi des "ensembles informationnels scientifiques et techniques" qu'elle emploie par la suite comme partie intégrante de son capital. La firme doit aussi protéger ce capital. La protection du potentiel d'innovation s'effectue par le recours à la protection de la propriété industrielle dont elle est capable de surmonter le coût, par le secret et par l'avance constante par rapport aux concurrents.

Les coalitions entre frères ennemis trouvent leur justification, non seulement dans le partage des coûts et des risques liés à l'innovation mais dans leur capacité à créer des barrières à l'entrée infranchissables pour les concurrents potentiels. En fixant les contours des technologies d'avenir, les grandes firmes définissent les normes techniques et sociales de leur production, usage et reproduction qui s'imposeront ensuite à tous les acteurs économiques (consommateurs et producteurs). Mais le pouvoir d'appropriation privée des ressources scientifiques et techniques n'est pas le seul fait de l'organisation interne et de la stratégie menée par la firme. Par la privatisation de la recherche, la mise en place d'un climat entrepreneurial (aides à la création d'entreprise dans le domaine de la recherche, rapprochement universités-entreprises, financement du capital-risque dans ses phases les plus risquées), les États des pays industrialisés mettent à disposition des grandes firmes les "connaissances générales de l'esprit humain", récupérées par les grandes firmes par le biais de rachats ou de contrats. De l'appropriation des ressources résulte l'appropriation privative des profits issus de l'utilisation des ensembles informationnels dans la production de biens finals ou de moyens de production.

Au-delà donc des discours sur la transition d'un système technique à un autre, la baisse de la rentabilité des investissements sur les marchés étriqués de la période fordiste et la quête incessante du profit sont bien les motivations des politiques publiques de déréglementation des marchés (du capital, du travail et des biens et services) et des stratégies menées par les firmes multinationales. D'autant que l'émergence d'une nouvelle société fondée sur l'usage massif de l'électronique et de l'informatique se heurte aux conditions sociales (rapports sociaux) dans lesquelles se réalise actuellement la reproduction du capital.

Dès les années 1970, les économistes et sociologues, émerveillés par les gains de productivité potentiels qui pouvaient découler de l'électronisation et de l'informatisation de la production, ont considéré que les usines du futur seraient des usines entièrement automatisées. Si les robots ont envahi les ateliers et les bureaux dans les années 1980, largement subventionnés par les États, le rythme de l'automatisation de la production s'est ensuite ralenti pour deux raisons : d'une part, les gains de productivité réalisés dans la production ne pouvaient se traduire en profit sur les marchés du fait de la faiblesse de la demande solvable, elle-même due à la substitution capital/travail. D'autre part, les mesures de flexibilisation du travail qui ont cours dans tous les pays du monde riche, couplées à la fragmentation des collectifs de travail ont rendu le recours au travail direct moins cher que le coût de l'investissement productif et beaucoup plus malléable. Le travail salarié, fondement du mode de production capitaliste, ne peut disparaître par simple décision parce que de lui dépend

non seulement la socialisation capitaliste des individus mais surtout parce qu'étant une marchandise, il est à l'origine de la création de la valeur et de la réalisation de profits..

Dans le même temps, la socialisation croissante de la production et de l'usage des ressources scientifiques et techniques (par la structure mondiale de la firme, par les alliances stratégiques et accords de coopération) renforce les contradictions du système capitaliste puisque les profits liés à la mise en valeur des "ensembles informationnels" sont appropriés par un nombre de plus en plus restreint de firmes. L'appropriation privée des ensembles informationnels par les firmes dominantes ne réduit, en soi, la diffusion des nouvelles technologies et biens et services qui en sont issus. Cette diffusion est fonction des perspectives de rentabilité du capital et donc de la solvabilité des marchés et de l'importance des coûts. Cependant, l'appropriation des ressources scientifiques et techniques restreint le cercle de ceux qui peuvent y avoir accès et qui peuvent recevoir une part butin lié à leur mise en valeur.

La période actuelle est marquée par la déstabilisation de la norme d'accumulation fondée sur la production et la consommation en masse de biens standardisés. Le potentiel de productivité inhérent aux méthodes de production flexibles ne peut être libéré pour des raisons tant techniques (il reste encore aujourd'hui impossible d'automatiser le cerveau humain) qu'économiques (rentabilité faible des investissements productifs). Dans les faits coexistent alors des normes techniques et d'organisation divergentes qui exacerbent les contradictions du capitalisme.

Dans les pays industriels, ces contradictions se traduisent par des inégalités industrielles et du travail accrues. Les petites firmes capables de s'intégrer aux réseaux scientifiques et techniques créés par les grandes firmes, en se spécialisant dans un segment particulier de la production, sont celles qui ont pu, par les aides de l'État ou parce qu'elles ont été financées par les grands groupes, mobiliser les ressources scientifiques, techniques et humaines nécessaires. Les petites entreprises qui n'ont pas pu s'intégrer aux normes (techniques et d'organisation) définies par le cœur du réseau sont, elles, contraintes à la marginalité. De la même manière, seuls les individus les plus qualifiés sont intégrés dans le noyau stable des salariés à temps plein des réseaux. Les pays en développement, enrôlés dans la création de richesse sans pouvoir respecter les normes de production définies par les réseaux sont considérés comme des réservoirs de main-d'œuvre et de ressources naturelles disponibles à vil prix. Voilà pour ainsi dire, l'autre face du village mondial mû par la connaissance, que les experts libéraux présentent à la face d'un monde en route, en l'absence d'une transformation radicale de la société, vers une plus grande précarité.

LECTURES

Laperche B., *La firme et l'information. Innover pour conquérir*, L'Harmattan, Paris, 1998

Laperche B., Uzunidis D., Systèmes nationaux d'emploi et stratégies mondiales des firmes : la flexibilité comme norme, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°9, 1999.

Uzunidis D., Boutillier S., *Le travail bradé*, L'Harmattan, Paris, 1997.

STRATÉGIES TECHNOLOGIQUES MONDIALES DES FIRMES

Olivier Coppin
Économiste, Universitaire

L'ère de la mondialisation a amené son lot de mutations structurelles parmi lesquelles la réorganisation plus souple des firmes et l'accélération du rythme de l'innovation. Face à une demande qui devenait de plus en plus versatile, la combinaison productive qui associait la production de masse à une consommation de masse ne pouvait plus être efficace. Il fallait par conséquent pour les firmes s'adapter à ces nouvelles variables et reconsidérer leur structure organisationnelle pour que celle-ci puisse s'insérer dans le nouveau jeu mondial de la concurrence.

C'est alors que plusieurs économistes ont évoqué l'idée que les grands groupes suivaient de plus en plus une stratégie dite techno-financière reposant d'une part sur la filialisation des activités productives et d'autre part sur la gestion d'opérations complexes exigeant une forte ingénierie technique et financière. N'existe-t-il pas cependant des modalités d'application différentes selon que l'on se situe :

- dans un secteur de hautes technologies où le renouvellement permanent des connaissances constitue l'élément vital d'une firme de ce secteur ;

- ou dans un secteur de basses technologies dont le niveau de dépense en R-D est inférieur à 1 % de la production (alors qu'il est supérieur à 8% pour les hautes technologies) ? Les cas de grands groupes comme IBM et Usinor serviront ici d'exemples pour voir de quelle manière ces firmes ont adhéré à ce type de stratégie afin de répondre aux nouveaux impératifs dictés par la mondialisation. A commencer par l'impératif de flexibilité qui s'est traduit dans les faits par une rationalisation poussée de la production et donc par des restructurations massives. Aucun secteur n'a du reste été épargné par le mouvement. Dans la majorité des cas les suppressions d'effectifs ont été drastiques (-40% pour Usinor, -50% pour IBM entre 1985 et 1995). Parallèlement, la recomposition des organigrammes s'est effectuée sur la base d'un fractionnement des processus productifs. Il s'agissait, en d'autres termes, pour les grands groupes d'accentuer leur arbitrage entre les fonctions situées en amont (R-D, ingénierie, finance,...) qui nécessitent d'importants besoins en main-d'œuvre qualifiée et celles situées en aval dont les tâches (assemblage, test,...) peuvent être standardisées et donc faire l'objet d'une délocalisation. Il s'en est suivi que dans la majorité des cas les activités stratégiques de la firme restaient localisées dans le pays de la maison-mère tandis que les autres stades de l'élaboration et de la vente du produit final étaient éclatés sur un grand nombre de pays par l'intermédiaire de filiales.

Si l'avènement des stratégies de localisations flexibles marquait à l'évidence une rupture dans la gestion de leur dispositif organisationnel -c'est-à-dire le passage d'une gestion intégrée du processus productif à une gestion plus flexible et réactive-, cela ne signifiait pas pour autant que l'innovation se développait indépendamment de sa localisation. Bon nombre d'économistes ont à ce sujet évoqué l'idée qu'il existait des

milieux innovateurs dont la localisation et la dynamique territoriale permettaient d'expliquer l'émergence d'un processus spatialisé de l'innovation.

Un milieu ne devient en effet innovateur que lorsque certaines conditions sont réunies. Il lui faut avant tout un collectif d'acteurs (laboratoires publics, centre de recherche technique, entreprises, organismes financiers, pouvoirs publics,...) dont les effets de proximité vont progressivement apporter au territoire de nouvelles ressources spécifiques par le jeu de la dynamique d'interactions et d'apprentissage. Le milieu innovateur présente par conséquent une dimension cognitive qui permet de comprendre pourquoi certaines régions sont plus innovantes que d'autres. L'acquisition des savoir-faire est en effet un processus qui, avec l'histoire, se cristallise dans les activités productives et permet un ajustement continu aux problèmes posés par l'environnement concurrentiel. Cette justification dans la localisation des différents segments productifs se retrouve du reste dans les organigrammes d'IBM et Usinor. Les fonctions à forte valeur ajoutée (et notamment la R-D) se situent en effet dans le pays d'origine (New-York pour IBM, Paris pour Usinor) alors que les activités de production se trouvent éparpillées sur l'ensemble des continents. Et ce, pour rester à la fois en prise directe avec leurs clients, mais aussi profiter d'éventuels différentiels de coûts notamment salariaux.

Le second phénomène qui a également marqué les esprits au cours de ces vingt dernières années concerne l'innovation technologique. Source de nouveaux débouchés qui permettaient de contrecarrer la baisse des profits des firmes, l'innovation a rapidement entraîné les grands groupes vers une nouvelle étape dans leur vision stratégique des marchés. Devant le resserrement de plus en plus rapide des liens entre la science, la technologie et la production, la technologie est très vite devenue le facteur décisif de la compétitivité des firmes. La mobilisation de nouvelles connaissances et leur renouvellement se sont ainsi traduits par des budgets de R-D dont les montants ont rapidement atteint des sommets (5,3 milliards de dollars en 1989 pour IBM contre 5,6 milliards en 1998).

Toutefois, si ce processus s'est effectivement avéré dans le cas de l'industrie informatique, force est de constater qu'il en fût autrement pour la sidérurgie. Pourquoi ? Le fait que cette industrie n'ait pas connu la même tendance ne signifie en rien que la technologie y joue un rôle moindre. Au contraire, elle détermine tout autant la compétitivité d'une firme comme Usinor sur la scène mondiale. Seulement, la vitesse de rotation technologique de ses produits est inférieure. Autrement dit, l'obsolescence technologique des produits de la sidérurgie est beaucoup moins rapide que ceux issus de l'industrie informatique ; ce qui explique que les niveaux de dépenses en R-D soient aussi différents (180 millions d'euros consacrés en 1998 par Usinor contre 5,6 milliards de dollars pour IBM), de même que le nombre de chercheurs employés (moins de 500 pour Usinor, plus de 3000 pour IBM !)

Comment peut-on alors expliquer la multiplication des alliances qui se sont nouées dans le secteur informatique à partir des années 1980 ? Là encore, il faut prendre comme point de départ les différences technologiques qui existent entre les deux produits. Dans le cas d'un composant informatique mobilisant d'importants moyens

techniques, financiers et humains -prenons le cas du microprocesseur par exemple- l'amortissement doit être non seulement rapide étant donné que l'exploitation de son cycle de vie est très court, mais aussi assuré dans la mesure où les sommes engagées sont colossales. Il n'est pas rare en effet que le coût d'un projet de développement dépasse le milliard de francs pour un seul composant. Or, pour conserver une position dominante sur le marché, une firme comme IBM doit innover en permanence et par voie de conséquence maintenir un niveau de dépenses en R-D élevé. Tout au moins jusqu'à un certain seuil car il est arrivé un moment où les entreprises informatiques ne pouvaient plus supporter individuellement une telle charge financière. C'est ce qui arriva notamment à IBM qui, longtemps réticente, avait fini par passer des alliances avec une quarantaine de partenaires dans le monde au milieu des années 1980. Big Blue s'était alors allié à Thomson-CSF pour les microprocesseurs, à Microsoft (puis Apple) pour les micro-ordinateurs, à Ricoh pour la distribution d'ordinateurs bas de gamme, à Toshiba et Siemens pour les mémoires DRAM, etc. Bref, toute une myriade d'accords qui avaient, outre l'intérêt de partager les risques financiers et technologiques liés à un projet de développement, l'avantage de rendre les coûts d'accès aux nouvelles technologies prohibitifs pour les firmes qui n'avaient pas d'alliés. Le partenariat devenait par conséquent stratégique dans la mesure où il dressait une barrière à l'entrée difficilement surmontable pour les concurrents tout en abaissant les barrières à la sortie c'est-à-dire les coûts irrécouvrables.

Ceci explique pourquoi les alliances ont fortement progressé depuis ces vingt dernières années et donné naissance à une multitude de réseaux de firmes où ces dernières étaient elles-mêmes qualifiées de firmes-réseaux en raison du dispositif organisationnel qui les caractérisait ; à savoir l'articulation autour de filiales, de sous-traitants, de nouvelles formes d'investissement comme les *joint-venture* par exemple, etc. Cependant, cette stratégie d'internalisation des externalités a surtout été représentative dans le domaine des hautes technologies. Le contraste est pour le moins explicite lorsqu'on s'intéresse à un secteur lié aux basses technologies comme celui de la sidérurgie. Un groupe comme Usinor, s'il possède les caractéristiques d'un organigramme en réseau, n'a pas à développer une stratégie de ce type dans la mesure où la durée de vie de ses produits est plus longue et que la concurrence n'est pas aussi soutenue. Le peu d'alliances conclues avec d'autres firmes l'atteste. Le contenu technologique d'un produit s'avère par conséquent être une donnée essentielle du développement sans précédent qui s'est produit au niveau des alliances stratégiques.

La recomposition de l'oligopole mondial par le voie des stratégies technofinancières ne s'est donc pas opéré de manière identique sur le plan sectoriel. Si la concurrence s'est effectivement accéléré à tous les niveaux, les modalités de la compétition restent encore largement liées aux caractéristiques du secteur d'activité. L'intensité technologique en est un indicateur pertinent. Peut-on pour autant affirmer qu'une firme comme Usinor poursuivra encore longtemps ce type de stratégie ? Certains exemples montrent que la production d'acier en coulée continue devient de plus en plus concurrencée par les activités des *minimills* (production en séries courtes). Pour l'instant la direction invoque le fait qu'un revirement de stratégie entraînerait des coûts de sortie prohibitifs compte tenu des installations fortement capitalistiques. L'argument est exact. Mais pour combien de temps encore ?