

## Une gouvernance globale: Les défis institutionnels de la globalisation

Michèle Rioux<sup>1</sup>

*Les problèmes de demain, les grands problèmes, ne les sentons-nous pas avec netteté? Ce sont les problèmes de ces portes ouvertes, des vastes courants d'air qui vont secouer nos maisons. Gare aux vieux papiers, je veux dire, aux vieilles méthodes, aux idées surannées, aux sociétés surannées, aux civilisations et aux États d'hier.*

Braudel, *Les ambitions de l'histoire*, Paris, Editions de Fallois, 1997, p. 82.

Avec la globalisation, le libéralisme économique semble triompher partout, et, pourtant, plus que jamais, la question est posée: pouvons-nous laisser les marchés et les sociétés obéir au seul «hasard de la liberté»<sup>2</sup>? La question est loin d'être nouvelle; ce sont les termes dans lesquels elle doit, aujourd'hui, être posée qui le sont.

Comme le rappelle la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation dans son rapport, *Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous*<sup>3</sup>, «on s'accorde largement à reconnaître dans la libéralisation du commerce international, l'expansion des Investissements Directs Étrangers (IDE) et l'émergence de mouvements financiers transfrontières massifs les principales caractéristiques de la mondialisation». La mondialisation ne poserait pas autant de problèmes si, **premièrement**, ces trois caractéristiques ne s'accompagnaient pas d'une transformation profonde de l'économie mondiale, faisant notamment apparaître un espace économique de plus en plus *déterritorialisé* et *autonome*, que, **deuxièmement**, sous l'effet d'une concurrence exacerbée, le fonctionnement actuel de l'économie mondiale ne souffrait pas «de déséquilibres profondément ancrés et persistants, inacceptables sur le plan éthique et intenable sur le plan politique»<sup>4</sup>.

Le paradoxe est frappant. D'un côté, une nouvelle organisation du monde est en train de se déployer, de l'autre, les institutions chargées de la gouvernance et de la régulation des

---

<sup>1</sup> Professeure associée au Département de science politique de l'Université du Québec à Montréal et directrice des recherches au CEIM (Centre Études Internationales et Mondialisation). L'auteure remercie Christian Deblock pour ses remarques et commentaires. Des remerciements également au CRSH et au Groupe de recherche sur l'intégration continentale (GRIC).

<sup>2</sup> Nous empruntons cette formule à Gilles Campagnolo, *Critique de l'économie politique classique*, Paris PUF, 2004.

<sup>3</sup> En ligne sur le site de l'OIT, <http://www.ilo.org/public/french/wcsdg/docs/report.pdf>

<sup>4</sup> Op. cit. p. 3

marchés, lorsqu'elles existent, soit relèvent des États et du cadre juridique national, soit sont, dans le meilleur des cas, inadaptées, insuffisantes et injustes. Ainsi, voyons-nous les firmes multinationales (FMN)<sup>5</sup> mettre en place de véritables systèmes mondiaux de production, des systèmes qui *endogénéisent* les espaces économiques nationaux lorsqu'ils ne les mettent pas en concurrence les uns avec les autres. De leur côté, les États semblent se satisfaire de ce qui existe déjà, sinon de formes légères de gouvernance qui vont de la coopération intergouvernementale classique à la «gouvernance sans gouvernement»<sup>6</sup>, une forme de gouvernance qui en appelle aux acteurs privés et à l'autorégulation des comportements<sup>7</sup>.

Pourtant, si les États, y compris les plus puissants d'entre eux, ont aujourd'hui perdu beaucoup de leur autonomie et de leur marge de manœuvre, la mondialisation n'aurait pu démarrer sans leur concours, ni connaître un tel essor si, eux-mêmes, ne s'y étaient pas pris au jeu. Ceci a au moins trois conséquences majeures. **Premièrement**, les États rivalisent les uns avec les autres, que ce soit pour attirer les investissements ou conquérir des parts de marchés. **Deuxièmement**, la libéralisation des économies nationales est menée à toute vapeur, sans garde-fous ni considération pour les différences dans le développement. **Troisièmement**, le débat sur les règles et la gouvernance globale est à toutes fins pratiques bloqué, tant les consensus sont faibles et les intérêts divergents. Rien d'étonnant, dans un tel contexte, de voir la mondialisation progresser sans balises et prendre des directions qui échappent à l'action collective.

Ces réalités nous placent donc devant deux problèmes majeurs: d'un côté, l'absence de contrôles sur les marchés et les pratiques des principaux acteurs de la mondialisation, les FMN en l'occurrence, est notable; de l'autre, les acteurs publics sont enfermés dans un dilemme de prisonnier, avec le résultat que les stratégies de type «cavalier seul» sont devenues courantes. Ces deux remarques doivent bien entendu être nuancées<sup>8</sup>, mais il est clair que les choses ne peuvent plus rester en l'état et que, pour reprendre les mots de la Commission de l'OIT, «la voie actuellement suivie par la mondialisation doit changer»<sup>9</sup>. C'est dans cet esprit que nous avons mis en chantier cet ouvrage, mais avec un propos et des

---

<sup>5</sup> La CNUCED préfère parler de sociétés transnationales plutôt que de firmes multinationales. L'expression est sans doute plus juste, mais comme celle-ci ne s'est pas encore imposée dans le langage courant, nous avons conservé l'expression traditionnelle.

<sup>6</sup> James Rosenau et E.-O. Czempiel, *Governance without Government*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992..

<sup>7</sup> L'ouvrage récent de Jean-Christophe Graz (*La gouvernance de la mondialisation*, Paris, La Découverte, 2004) aborde les nombreux défis que pose la régulation de la mondialisation sous trois angles - historique, théorique et empirique. Nous le recommandons fortement.

<sup>8</sup> Comme le note Helen Milner, il n'y a peut-être jamais autant eu de forums, de rencontres et de négociations internationales qu'à notre époque, mais on peut se demander cependant pour quelle efficacité ? ("International Theories of Cooperation among Nations: A Review Essay", *World Politics*, 44, n° 3, printemps, pp. 446-496.

<sup>9</sup> Op. cit., p. 2.

intentions plus modestes. D'abord, parce que ce n'est que sur l'une de ses dimensions qu'il porte, en l'occurrence, la FMN et l'IDE. Ensuite, parce notre propos n'est pas de proposer un agenda politique mais plutôt de nous interroger sur les formes nouvelles que prennent l'organisation des marchés et ses modes d'encadrement. Nouvelles formes d'organisation des marchés, nouveaux modes d'encadrement institutionnel des marchés, essayons, avant de donner la parole aux auteurs, de camper le décor.

## **De l'interdépendance des nations à l'intégration en réseaux**

Qu'est-ce que la mondialisation?<sup>10</sup> Même si la mondialisation a déjà fait couler beaucoup d'encre, on échappe difficilement aux débats qui l'entourent, des débats qui tournent autour de trois questions principales : (1) de quelle nature sont les changements à l'œuvre ? (2) quels sont les facteurs et les acteurs qui en sont à l'origine ? et (3) quel est son impact sur l'activité économique et l'organisation de la vie en société ?

Les trois caractéristiques de la mondialisation économique que nous avons données plus haut, sont, d'une façon générale, bien acceptées. Il convient cependant d'ajouter que deux facteurs ont joué un rôle décisif tant dans son démarrage que dans son expansion, soit la libéralisation économique et les changements technologiques, dans le secteur des communications notamment. Une fois ceci relevé, c'est là que les points de vue divergent, en particulier sur la nature même du phénomène et sur son impact. Quitte à simplifier les choses, on peut ramener les points de vue à deux principaux, selon que l'accent est mis sur la profondeur historique du phénomène et la dimension normative de la libéralisation des échanges ou, au contraire, sur les transformations du monde et les nouveaux enjeux institutionnels que soulève l'intégration accélérée des espaces économiques et sociaux.

### *La mondialisation selon le FMI*

Un premier point de vue, que plusieurs qualifieront d'orthodoxe, sinon de néolibéral, consiste à considérer la mondialisation comme un phénomène qui s'inscrit dans la longue durée, et plus précisément, dans un mouvement d'interdépendance croissante des économies nationales sous l'effet conjugué de la libéralisation des échanges et du progrès technologique. C'est le point de vue qu'adopte, par exemple, le FMI pour qui la mondialisation serait «un processus

---

<sup>10</sup> Voir Charles-Albert Michalet, *Qu'est-ce que la mondialisation?*, Paris, La Découverte, 2002.

historique qui est le fruit de l'innovation humaine et du progrès technique »<sup>11</sup>. Le terme est nouveau, de dire le FMI, mais non mystérieux; il traduit le prolongement au-delà des frontières des pays des forces du marché qui ont opéré pendant des siècles à tous les niveaux d'activité économique (marchés de village, industries urbaines ou centres financiers). La mondialisation évoque ainsi l'intégration croissante des économies nationales au moyen des courants d'échanges et des flux financiers, mais également des échanges internationaux de main-d'œuvre ou de connaissances. On se saurait être plus enthousiaste et ne voir, dans la libéralisation économique, qu'occasions d'accroître paix et prospérité, en tirant parti de marchés plus nombreux et plus vastes. Cette définition se retrouve également au centre de l'approche libérale des relations internationales qui définit la mondialisation comme un processus d'expansion du «mondialisme»<sup>12</sup>.

Outre l'absence de regard critique et d'une réelle compréhension de l'évolution économique, cette perspective débouche sur une vision institutionnelle limitée, laquelle se ramène à trois choses. **Premièrement**, puisque la mondialisation est associée à l'intensification et à l'approfondissement des échanges, il convient d'en accélérer la libéralisation pour que ses bénéfiques soient accrus et profitent au plus grand nombre. **Deuxièmement**, en sanctionnant toute déviation, les marchés internationaux, les marchés financiers en particulier, incitent les gouvernements à adopter des politiques pro-marché et à se doter de critères de qualité en matière de gouvernance. **Troisièmement**, la coopération internationale est perçue dans une optique essentiellement fonctionnaliste, c'est-à-dire en relation avec la gestion des interdépendances internationales et la réduction des coûts de transaction<sup>13</sup>. Il s'agira notamment de voir à la cohérence des politiques et à la convergence

---

<sup>11</sup> *Qu'est-ce que la mondialisation ?* <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/fra/041200f.htm#II>.

<sup>12</sup> Robert O. Keohane et Joseph S. Nye Jr., «La mondialisation en question: De quoi parlons-nous au juste?», *Problèmes économiques*, no 2.688-2.689, 15-22 novembre 2000, pp. 59-60. Nous citons: «La mondialisation est le processus par lequel le mondialisme (*globalism*) «s'approfondit» de façon croissante. [...] Le degré «d'approfondissement» du mondialisme peut être à l'heure actuelle à l'origine de trois changements non seulement d'échelle mais aussi de nature: l'accroissement de la densité des réseaux, l'accélération de la « vitesse institutionnelle» et l'augmentation de la participation transnationale», p. 59.

<sup>13</sup> En toile de fond, le marché fait progressivement disparaître les États qui reconnaissent les bénéfices du libre-échange et d'une coopération internationale orientée vers la recherche de solution de coordination des affaires économiques internationales. La pensée libérale, dans le domaine des relations internationales comme en économie, a toujours eu du mal à tenir compte de la fragmentation de l'économie mondiale en raison de l'existence des États-nations. Kenneth Waltz conteste également l'importance qu'accordent les libéraux à la mondialisation en ce qui concerne les changements dans les relations internationales. Kenneth N. Waltz, *Columbia University*, «Globalization and Governance», *PS Online*, décembre 1999. Les réalistes considèrent que les États dominent toujours et que la mondialisation ne se traduit pas dans un changement fondamental du système international. Nous n'entrerons pas dans ce débat déjà bien documenté et connu. Soulignons simplement que ces deux courants de pensée sont ancrés dans une approche traditionnelle, celle d'un système international composé d'États-nations opposant deux visions de l'interaction entre le politique et l'économique; d'un côté, une vision qui reste dominée par les relations de pouvoir entre les États et, de l'autre côté, une vision qui met l'emphase sur l'importance accrue de la coopération internationale et de l'action collective dans un monde d'interdépendance. Dans ces deux approches, les acteurs principaux de la mondialisation, les acteurs privés, n'ont qu'une importance secondaire et la mondialisation n'est ni plus ni moins qu'un contexte d'accroissement des interdépendances, pour les libéraux, ou un terrain de rivalité stratégique entre les États, pour les réalistes.

des cadres réglementaires, un processus que certains auteurs qualifieront d'«intégration en profondeur» pour mieux le distinguer de «l'intégration en surface» qui est associée, quant à elle, à la circulation des marchandises et à l'élimination de ses obstacles<sup>14</sup>.

### *Quelques critiques*

Cette perspective d'évolution historique linéaire est, bien entendu, contestable<sup>15</sup>. Sur le plan des faits, certains n'ont pas manqué de souligner que l'on avait fortement tendance à surestimer la mondialisation à l'heure actuelle. Ou du moins que notre époque n'est pas unique, le degré d'ouverture des économies et le niveau de convergence étant peut-être élevés avant la première Guerre mondiale qu'aujourd'hui, et que les tendances ne sont pas irréversibles<sup>16</sup>. D'autres, comme Hirst et Thompson<sup>17</sup> par exemple, sont beaucoup moins nuancés et considèrent que la globalisation n'est qu'un mythe: les entreprises véritablement transnationales ou globales sont relativement rares (« plus un projet qu'une réalité » dira Robert Boyer<sup>18</sup>), les flux de capitaux demeurent concentrés sur les pays développés et les marchés «globaux» sont loin d'être autonomes et autoregulés. Nous n'entrerons pas dans ce débat, aujourd'hui dépassé d'ailleurs. Concentrons nous plutôt sur le fond.

**Premièrement**, mettre l'accent uniquement sur l'internationalisation des échanges - c'est-à-dire sur l'augmentation des flux d'échanges entre les économies nationales et leur degré d'interdépendance - ne nous éclaire guère lorsqu'il s'agit de saisir les particularités de

---

<sup>14</sup> La littérature met, d'une façon générale, l'accent sur les seules dimensions institutionnelles (voir entre autres, Robert Z. Lawrence, *Regionalism, Multinationalism, and Deeper Integration*, Washington, Brookings Institution Press, 1996). Nous avons plutôt tendance à suivre Charles Oman et à associer ce type d'intégration à l'émergence de structures et de réseaux de production transnationaux sur des espaces économiques décloisonnés. Le concept nous renvoie alors à l'idée d'intégration corporative plutôt qu'à celle d'intégration territoriale, et la convergence des systèmes à l'émergence de cadres normatifs qui répondent aux besoins de fonctionnement des marchés (Charles Oman, *The Policy Challenges of Globalisation and Regionalisation*, Development Centre Policy Brief No. 11, 1996). Dani Rodrik note, en soulignant les dangers d'éliminer la diversité institutionnelle qui caractérise toujours l'économie mondiale, que «Indeed, now that formal restrictions on trade and investment have mostly disappeared, regulatory and jurisdictional discontinuities created by heterogeneous national institutions constitute the most important barriers to international commerce. «Deep integration» would require removing these transaction costs through institutional harmonization – an agenda on which the World Trade Organization has already embarked», D. Rodrik, *Feasible Globalizations*, 2002, p. 3. Disponible en ligne (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/Feasible.pdf>)

<sup>15</sup> Jan Aart Scholte, *Globalization: A Critical Introduction*, Basingstoke, Macmillan 2000.

<sup>16</sup> Voir à ce sujet, entre autres, Paul Bairoch et Richard Kozul-Wright « Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy », CNUCED, 1996 ; Angus Maddison, *L'économie mondiale: statistiques historiques*, OCDE, 2003 ; Kevin H. O'Rourke et Jeffrey G. Williamson, « When did Globalization Begin? », NBER, mars 2000 ; Michael D. Bordo, Alan M. Taylor and Jeffrey Williamson (dir.), *Globalization in Historical Perspective*, Chicago, University of Chicago Press, 2003.

<sup>17</sup> Ils s'opposent à une vision libérale de la globalisation qui tend à nier le pouvoir des acteurs, principalement des acteurs publics. Nous citons: «Our point in assessing the significance of internationalisation that has occurred is to argue that it is well short of dissolving distinct national economies in the major industrial countries, or of preventing the development of new form of economic governance at the national and the international levels». Paul Hirst et Graham Thomson, *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities for Governance*, 2nd edition, Malden, MA: Polity Press 1999, p. 4. Il apparaît dans leur argumentation que la globalisation est un processus et leur ouvrage oppose une économie «internationale» à un idéal-type d'une économie «globale» qui leur permet de situer la réalité entre les deux, ce qui les conduit à affirmer que l'économie est toujours fondamentalement «internationale».

<sup>18</sup> Robert Boyer, «La globalisation : mythes et réalités», en ligne: <http://www.univ-evry.fr/labs/gerpisa/actes/18/article2.html>

la phase actuelle de la mondialisation. Comme le souligne Lee, «globalization refers to something more than «interdependance»<sup>19</sup>.

**Deuxièmement**, cette approche prête à la concurrence des vertus qu'elle n'a pas. Certes, il ne s'agit pas de nier le fait qu'avec le décloisonnement des espaces économiques et l'impact des nouvelles technologies, les IDE ont été facilités, les conditions de la concurrence ont été profondément modifiées et les avantages acquis sont désormais remis en question. Mais, parallèlement, une nouvelle dynamique de «concurrence globalisée» s'est mise en place. Il est probablement impossible de créer des marchés qui fonctionnent «parfaitement», mais, comme le souligne très justement Galbraith, la concurrence vise surtout à établir des positions monopolistiques ; ce n'est pas un mécanisme qui empêche l'exercice du pouvoir sur le marché<sup>20</sup>. Or, loin de soumettre les entreprises aux disciplines de la concurrence, la libéralisation économique a plutôt contribué à l'accroissement des pouvoirs monopolistiques des entreprises, ce qui contredit l'objectif initial. De puissantes formes d'organisations économiques et sociales, qui n'obéissent pas au système des prix, se sont développées, bien souvent avec l'appui tacite des gouvernements qui cherchent, par là, à maîtriser – voire à structurer – la concurrence et à répondre aux contraintes de l'intégration compétitive dans l'économie mondiale.

**Troisièmement**, la mondialisation s'inscrit, selon ce point de vue, dans un long processus de libéralisation, source de progrès et bien-être pour l'humanité. Or, l'histoire n'est pas entièrement déterminée, ni totalement soumise au hasard. Elle est plutôt le résultat des décisions « visibles » des acteurs, lesquelles sont déterminées par la recherche de nouveaux espaces de liberté, tant à l'intérieur qu'en dehors des cadres institutionnels existants. En clair, la mondialisation est le résultat de multiples interactions entre les institutions et les comportements. Même si, en bout de ligne, les nouveaux arrangements institutionnels viennent modifier profondément les comportements des acteurs, que ceux-ci soient privés ou publics, la mondialisation n'est pas un processus aveugle, une sorte de *deus ex machina*, qui s'imposerait *ex nihilo* à l'image de la main invisible, mais plutôt un construit. Il n'est donc pas surprenant de constater la persistance des systèmes économiques nationaux et de formes institutionnelles variées de capitalisme<sup>21</sup> qui viennent contredire la thèse de la convergence

---

<sup>19</sup> Chyungly Lee, «Impact of the East Asian Financial Crisis on the Asia-Pacific Regional Order: A Geo-Economic Perspective», *Issues & Studies*, Vol 35, no 4, juillet/août 1999, page 111.

<sup>20</sup> «...competition is the search for uniqueness, and competition for uniqueness is competition to establish a monopolistic position. » Voir James K. Galbraith, *Created Unequal*, Chicago, The University of Chicago Press, 2000, p. 41.

<sup>21</sup> Berger, S., and R. Dore (eds), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, New York, Cornell University Press, 1996. Voir également Peter Hall et David Soskice (eds), *Varieties of Capitalism*, Oxford, New York, Oxford University Press, 2003.

vers un modèle unique de libre marché. Tout comme on comprendra aisément la difficulté, notamment à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), mais également au sein d'autres organisations et forums, de «niveler le terrain de la concurrence». D'un côté, les acteurs publics, en libéralisant les économies nationales, ont par le fait même élargi l'espace de liberté des entreprises, donc de la concurrence; de l'autre, les acteurs privés sont d'autant plus satisfaits d'un tel arrangement institutionnel que les espaces économiques nationaux sont eux-mêmes soumis à la concurrence des marchés.

### *La mondialisation comme processus de transformation du monde*

Une seconde manière d'aborder la mondialisation consiste à prendre pour point de départ ses acteurs et à considérer le phénomène sous l'angle des changements organisationnels et institutionnels. Afin de distinguer la période actuelle des phases de précédentes, le mot «globalisation»<sup>22</sup> est, à notre avis, justifié; il permet de faire spécifiquement référence à la rupture qui affecte l'organisation de l'économie mondiale. La définition qu'en a donnée pour la première fois Theodore Levitt dans un article publié en 1983 reste à cet égard une référence obligée<sup>23</sup>.

Que nous dit Levitt? Deux choses. La première est que les marchés se globalisent, les biens de consommation étant de plus en plus uniformisés et produits selon des techniques de production elles-mêmes de plus en plus standardisées. La deuxième est que les entreprises n'ont d'autre choix que de s'y adapter pour survivre, autrement dit de se globaliser. Son article a suscité beaucoup de critiques<sup>24</sup>. Il a néanmoins trois mérites.

Tout d'abord, il replace les acteurs privés, la firme comme institution pour être plus précis, au centre de l'analyse. C'est l'une des caractéristiques principales de la mondialisation : celles-ci ont grandi en nombre et en poids dans l'économie mondiale, leurs activités s'internationalisent de plus en plus et se déploient désormais sur presque tous les espaces économiques de la planète<sup>25</sup>.

---

<sup>22</sup> Il nous apparaît intéressant d'utiliser ce mot pour identifier la phase actuelle de la mondialisation plutôt que d'y voir un anglicisme. Pour une excellente revue critique des débats entourant le concept, voir Jan Aart Scholte, «What is Globalization? A Definitional Issue – Again», CSGR Working Paper, n° 109/02, décembre 2002 (en ligne <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/research/workingpapers/2002/wp10902.pdf/>)

<sup>23</sup> Theodore Levitt, «The Globalization of Markets», *Harvard Business Review*, Vol. 61, no 3, mai-juin, pp. 92-102. Voir également, Rawi Abdelal et Richard S. Tedlow, «Theodore Levitt's 'The Globalization of Markets': An Evaluation after Two Decades», Harvard NOM Working Paper No. 03-20, février 2003.

<sup>24</sup> Voir, entre autres, Suzanne Berger et Ronald Dore (idr.). *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1999

<sup>25</sup> Une perspective historique non linéaire nous semble justifiée. Comme le mentionnent Held et al., depuis le 16<sup>ième</sup> siècle, des formes distinctes de mondialisation peuvent être identifiées relativement à leurs caractéristiques systémiques et organisationnelles. En comparant ces formes différentes de mondialisation, il est possible de cerner la nouveauté de la

Ensuite, il introduit l'idée de changement dans le mode de fonctionnement des marchés. La remarque de Martin Carnoy est, à cet égard, pertinente: «une économie globale est une économie dont les activités stratégiques clés, y compris l'innovation, la finance et la gestion d'entreprise, fonctionnent à une échelle planétaire en temps réel»<sup>26</sup>.

Enfin, qui dit marchés mondiaux, dit systèmes de production mondiaux. Au cœur de ces systèmes, quelque 61 000 entreprises multinationales, ayant plus de 900 000 filiales étrangères, représentant un stock d'IED d'environ 7 billions de dollars<sup>27</sup>. Des entreprises qui coordonnent de multiples réseaux, aussi complexes que denses et flexibles, de production, d'approvisionnement et de commercialisation.

En clair, même si la globalisation a des racines historiques, elle ne se confond pas avec l'internationalisation, encore moins avec la libéralisation du monde comme le laisse sous-entendre la première approche; elle nous renvoie plutôt à un phénomène de réorganisation et d'intégration du monde autour des entreprises et de leurs réseaux. Grâce aux outils nouveaux qu'a apportés la révolution des communications, les réseaux sont de plus en plus dispersés et étendus tout en étant toujours mieux coordonnés. Les entreprises peuvent d'autant mieux déployer et étendre leurs activités que les marchés nationaux sont ouverts et libéralisés. Elles se trouvent ainsi créés des espaces corporatifs qui, tout en s'imbriquant dans les espaces territoriaux, viennent en redéfinir les pourtours économiques.

La globalisation, bien entendu, ne se limite pas aux seules entreprises productrices de biens. Les systèmes et les marchés financiers ont également été profondément transformés<sup>28</sup>. C'est sans doute d'ailleurs sur ces marchés que les multiples dimensions, mais également les impacts de la globalisation, sont les plus visibles. Il en va de même des autres secteurs, notamment celui des services, un secteur qui paraissait jusqu'ici relativement à l'abri des influences internationales, mais qui est actuellement en pleine mutation avec l'entrée massive des FMN et les applications nouvelles des technologies.

Même si elle est utilisée, l'image de la toile internet est encore celle qui nous permet le mieux de saisir ces nouveaux réseautages corporatifs dans toute leur complexité, voire,

---

période actuelle. Selon ces auteurs, la globalisation implique une transformation dans l'organisation spatiale des relations sociales. Elle est caractérisée par quatre types de changements: l'extension des activités sociales, économiques et politiques; l'intensification des interconnexions et des flux commerciaux, d'investissements, de personnes, des échanges culturels, etc...; l'accélération de la diffusion des idées, des biens, de l'information, du capital et des personnes; et, l'impact grandissant des événements distants les uns sur les autres. David Held and Anthony McGrew, David Goldblatt and Jonathan Perraton, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Cambridge, Polity Press 1999. Voir également Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie*, deux volumes, Paris, La Découverte, 1998.

<sup>26</sup> Martin Carnoy, *Une définition de la globalisation*. (en ligne, <http://www.globalprogress.org/frances/Mexico/Carnoy.html>)

<sup>27</sup> CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, New York, Genève, Nations Unies, 2004.

<sup>28</sup> C'est d'ailleurs aux marchés financiers que le qualificatif de globalisation est le plus fréquemment appliqué, tant leur intégration a été rapide, spectaculaire. Voir à ce sujet F. Chesnais, *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1994.



pour certains, d'imaginer un monde où, les frontières n'existant plus, les agents économiques n'opèreraient qu'en réseau et en temps instantané. C'est oublier un peu rapidement que même le réseau internet ne fonctionne pas dans le vide. C'est là que la métaphore de l'internet prend toute sa signification. Tout réseau, *a fortiori* les réseaux économiques, ont besoin pour fonctionner avec un minimum d'efficacité d'au moins cinq choses: d'un langage, autrement dit de codes et de standards, de supports matériels et d'alimentation, de mécanismes qui permettent d'interconnecter les systèmes et de les rendre interopérables, de mécanismes de contrôle et de régulation, mais aussi de normes éthiques, autrement dit de règles qui relèvent de l'intérêt public.

Pour mettre les choses à plat: avec la globalisation, les entreprises ont étendu la toile de leurs réseaux à l'échelle de la planète, mais la gouvernance n'a pas suivi. D'un côté, si les États continuent «d'exercer une influence importante sur la gouvernance mondiale, que ce soit par leurs politiques et comportements ou par les décisions qu'ils prennent au sein des institutions intergouvernementales»<sup>29</sup>, ils ont beaucoup perdu de leur marge de leur marge de manœuvre. De l'autre, au plan multilatéral, les mécanismes mis en place après-Guerre ne sont plus adéquats et ceux qui ont vu le jour ces dernières années n'ont pas l'efficacité requise pour assurer la supervision des marchés. Quant à la gouvernance privée, avec ses codes de conduite à la carte, l'expérience et les scandales récents montrent à quel point celle-ci ne peut se substituer à la gouvernance publique ni apporter de garanties suffisantes que ce soit au plan éthique ou au plan du contrôle.

### **Le chemin parcouru**

Nous l'avons dit, si la mondialisation s'inscrit dans la longue durée, la globalisation marque un changement profond, voire, diront certains, une rupture, dans la manière dont l'activité économique, à l'intérieur comme entre les sociétés, s'organise, et, par voie de conséquence, dans notre manière de voir le monde. Plusieurs auteurs, parmi lesquels il faut mentionner, entre autres, John Dunning, Charles-Albert Michalet et Wladimir Andreff<sup>30</sup>, ont tenté de retracer les évolutions du capitalisme mondial en prenant pour point d'ancrage la FMN. Les découpages historiques sont toujours quelque peu arbitraires et les représentations schématiques simplificatrices de la réalité. L'exercice est néanmoins utile pour camper le

---

<sup>29</sup> OIT, *op. cit.* p. 135.

<sup>30</sup> Voir notamment, John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley, 1993; Charles-Albert Michalet, *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF, collection Quadrige, 1998 ; Wladimir Andreff, *Les multinationales globales*, Paris, La Découverte, 2003.

problème de la régulation et sortir de la représentation que nous donne encore aujourd'hui la théorie du commerce international, soit celle d'un monde à la fois «statocentré» et organisé sur la base des dotations factorielles. À cette fin, nous nous proposons de lier les changements dans les comportements des firmes aux changements institutionnels induits par la libéralisation et le décloisonnement des espaces économiques. Trois types de configuration de la mondialisation peuvent ainsi être identifiés. La première peut être qualifiée d'internationale, la deuxième de multinationale et la troisième de globale.

### *Une mondialisation internationale*

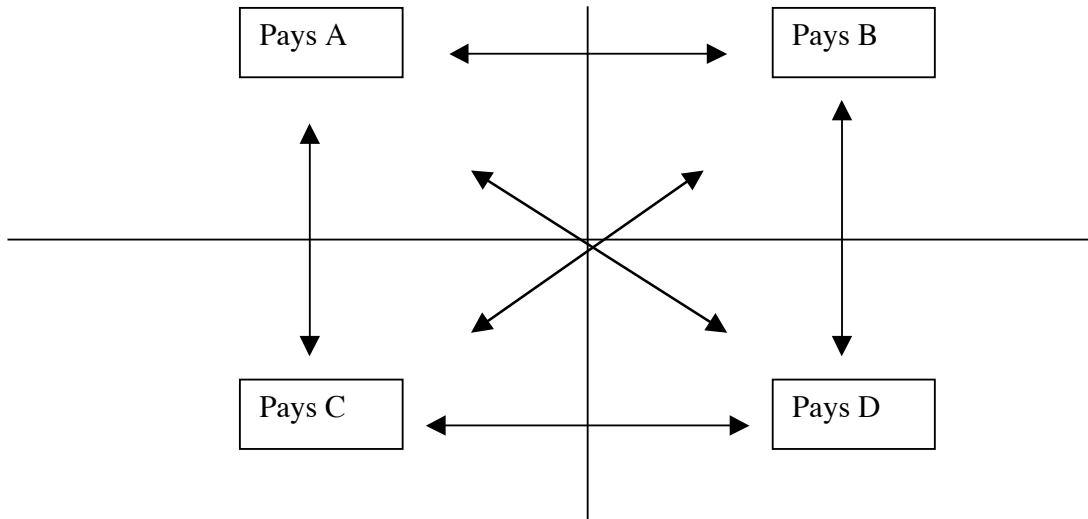
Une première configuration de la mondialisation met en scène des firmes «nationales» et des échanges commerciaux entre celles-ci (Schéma 1). Nous parlerons d'une «configuration internationale de la mondialisation»<sup>31</sup>, dans la mesure où le monde est divisé en économies nationales liées par des flux entre des firmes indépendantes, évoluant principalement dans un cadre national et dont l'expansion hors de leur territoire d'émergence passe principalement par le commerce de marchandises. Les frontières sont perméables, mais les acteurs adoptent et conservent un horizon national. Les facteurs de production restent «territorialisés»; les mouvements de capitaux existent et certaines entreprises vont traverser les frontières pour exploiter des ressources à l'étranger, mais la distinction entre le «national» et l'«international» prédomine.

---

<sup>31</sup> Ce concept est introduit par Charles-Albert Michalet, *op. cit.* qui distingue celle-ci de deux autres configurations, une configuration multinationale et une configuration globale.

## Schéma 1

**Phase d'internationalisation :**  
flux commerciaux entre entreprises nationales situées dans différents pays



Trois remarques s'imposent à propos de cette configuration.

*Premièrement*, elle ressemblerait beaucoup à celle de la théorie classique du commerce international, soit celle d'un monde où les États sont en interdépendance et l'intégration en surface, pour reprendre l'expression d'Oman, si le point focal n'était pas mis sur la firme plutôt que sur les États.

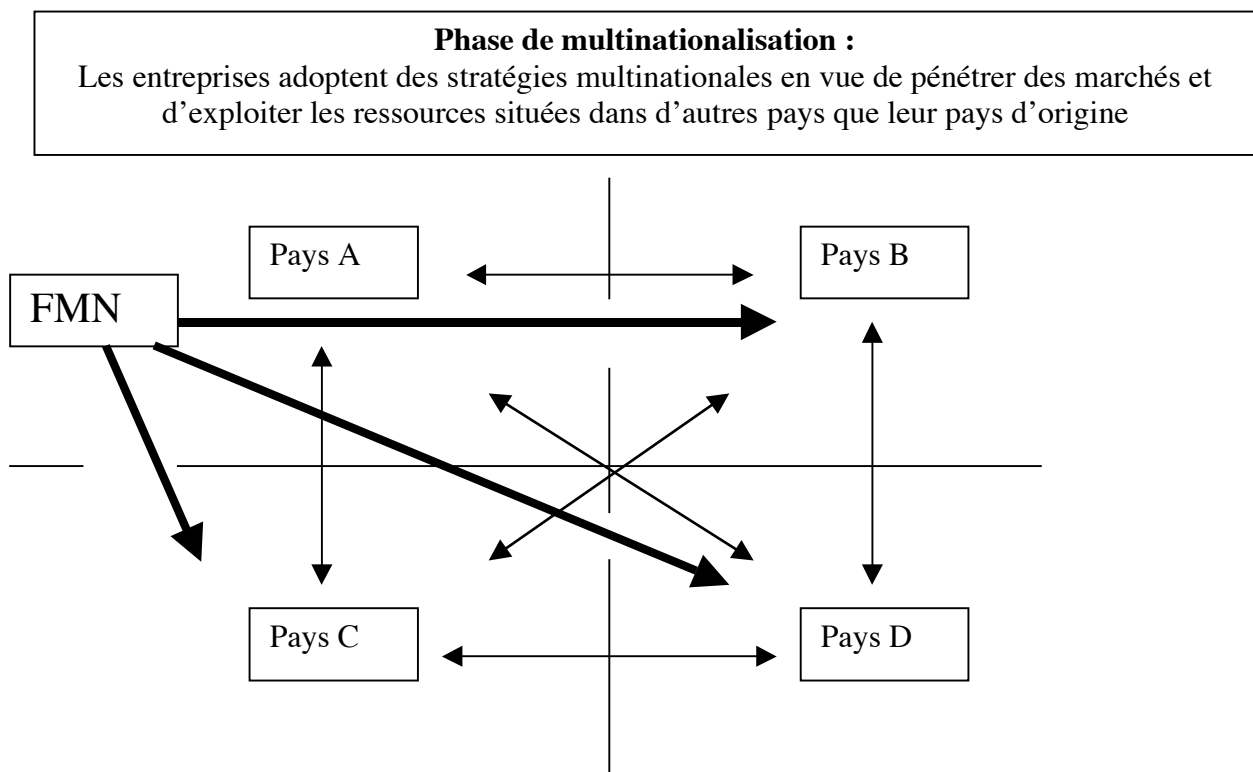
*Deuxièmement*, au plan historique, cette configuration de la mondialisation s'est mise en place au XIX<sup>ème</sup> siècle, dans un contexte marqué, d'un côté, par les premiers grands débats sur le libre-échange et, de l'autre, par l'impérialisme.

*Troisièmement*, elle est à l'arrière-plan de l'ordre économique international d'après-Guerre, un ordre qui a été construit sur un compromis autour de deux grandes idées, soit, d'un côté, celle selon laquelle le monde devait être unifié par le commerce et, en conséquence, être ouvert et régi par la règle de droit, et, de l'autre, celle selon laquelle il incombait aux États, individuellement et collectivement, de voir au progrès économique et social, ce qui impliquait à la fois d'élargir les fonctions de l'État et de renforcer son emprise sur les marchés. Si tout le

monde s'entend pour dire que l'abandon du système de Bretton Woods et la libéralisation des marchés des capitaux qui en découlera, marque la fin de ce compromis, cet ordre reposait néanmoins sur une fiction, celle d'une séparation entre le marché national et international, mais également sur un présupposé, celui d'une convergence des politiques publiques. Les faiblesses d'une telle construction étaient évidentes dès le départ; elles n'en seront que plus visibles lorsque les marchés s'ouvriront et que les entreprises chercheront à contourner les contraintes nationales.

*Multinationalisation et déterritorialisation*

**Schéma 2**



Dans ce deuxième schéma (schéma 2), l'économie est toujours territorialisée, mais les entreprises adoptent des stratégies multinationales, que Michael Porter appellera «multidomestiques». L'expansion à l'étranger des firmes, d'abord américaines, puis européennes et bientôt japonaises, soulèvera un défi théorique de taille à la théorie orthodoxe du commerce international et conduira de nombreux auteurs, notamment R. Vernon et S. Hymer, à développer, dans les années 1960, une théorie de la FMN en marge de celle-ci.

Ainsi, Vernon mettra en lumière l'interaction entre les variables macro-économiques et micro-économiques en articulant une explication de l'investissement international autour de l'écart technologique entre les pays et du cycle du produit<sup>32</sup>. Hymer mettra, quant à lui, l'accent sur le pouvoir de marché des FMN fondé sur leurs avantages monopolistiques face aux firmes locales à l'étranger. Son argument est le suivant: les FMN ont intérêt à étendre leurs activités à l'étranger afin de préserver et d'élargir leur pouvoir de marché<sup>33</sup>.

Par la suite, la littérature a été dominée par le courant des «internalistes», qu'inspireront les travaux de Coase et de Williamson sur la théorie de la firme et les coûts de transaction<sup>34</sup>. Reprochant à Hymer de négliger les effets positifs de l'intégration corporative multinationale, ces auteurs, parmi lesquels il faut inclure Rugman, Buckley et Casson, affirmeront que les FMN se substituent au marché international, non pas pour accroître leur pouvoir de marché, mais pour réduire les coûts des opérations transfrontalières. La multinationalisation trouverait ainsi sa raison d'être dans les avantages que les entreprises tirent de l'internalisation des transactions internationales. Quant à la FMN, elle apparaît comme une institution de coordination hiérarchique des réseaux internationaux de production. En outre, comme un lien positif et automatique est établi entre la FMN, l'efficacité micro-économique et l'allocation optimale des ressources, le libre-échange se trouve de la sorte justifié sur des bases micro-économiques, avec le résultat que l'efficacité d'un système économique mondial n'est plus fondée sur l'intégration des marchés par le commerce mais sur l'intégration corporative des grandes FMN.

Il reviendra à John Dunning, un auteur incontournable, de faire la synthèse de ces travaux et d'intégrer les différents déterminants de la multinationalisation dans un seul et

---

<sup>32</sup> Vernon montre que les firmes américaines pouvaient bénéficier, pour un temps donné, d'un avantage absolu vis-à-vis des firmes étrangères. Le modèle s'articule autour du concept micro-économique du cycle du produit et de l'écart technologique entre les nations pour expliquer le passage de la production nationale à l'exportation d'un produit jusqu'à la localisation de la production à l'étranger en cinq étapes successives: innovation ou conception; lancement; standardisation; maturité; déclin. Voir R. Vernon, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, mai 1966, pp. 190-207. R. Vernon, *Les entreprises multinationales*, Paris, Calmann-Levy, 1973.

<sup>33</sup> Alors que Vernon procédait à partir des insuffisances des théories de l'échange international, les travaux de Hymer découlaient de son insatisfaction vis-à-vis de la théorie orthodoxe de la firme. S'inspirant des travaux de Bain sur les barrières à l'entrée, et de ceux de Chandler sur les rapports entre les stratégies et l'organisation de la firme, Hymer a mis l'emphase sur les avantages monopolistiques (économies d'échelle, différenciation du produit, etc...). *Ex-ante*, les firmes nationales augmentent leur part de marché domestique par le biais de fusions ou par l'expansion interne pour ensuite développer leurs opérations internationales lorsque les limites du marché domestique sont atteintes. Kindleberger et Caves ont aussi travaillé sur la notion d'avantages oligopolistiques des firmes multinationales. Ainsi, on parle de la "tradition HKC", c'est-à-dire Hymer-Kindleberger-Caves. S. Hymer, "La grande corporation multinationale: analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires", *Revue économique*, novembre 1968, pp. 949-973; S. Hymer, *The International Operations of the National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MIT Press, 1976. C. P. Kindleberger, *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press, 1970; R. E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

<sup>34</sup> Plusieurs théoriciens de la FMN ont suggéré que la multinationalisation est un processus qui découle des avantages à internaliser les activités économiques internationales et affirmé les avantages en termes d'efficacité qui en découlent. Contributions importantes: A. M. Rugman, *Inside the Multinationals*, London, Croom Helm, 1981; P. J. Buckley et M. C. Casson, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan, 1985.

même paradigme. Qualifié par son auteur d'éclectique, le paradigme O-L-I propose d'expliquer le phénomène à la lumière de trois variables : les avantages oligopolistiques et organisationnels spécifiques à la firme (O), l'environnement et les facteurs de localisation (L), et les avantages liés à l'internalisation (I).

Les débats autour de la FMN sont loin d'être terminés, et notre présentation est loin d'être exhaustive. Néanmoins, quatre leçons peuvent être tirées.

**Premièrement**, l'entreprise a été replacée, ou plutôt, devrions-nous dire, a été placée, au centre de l'analyse et les États glissent au second plan – et dans certaines analyses, ils seraient même voués à disparaître.

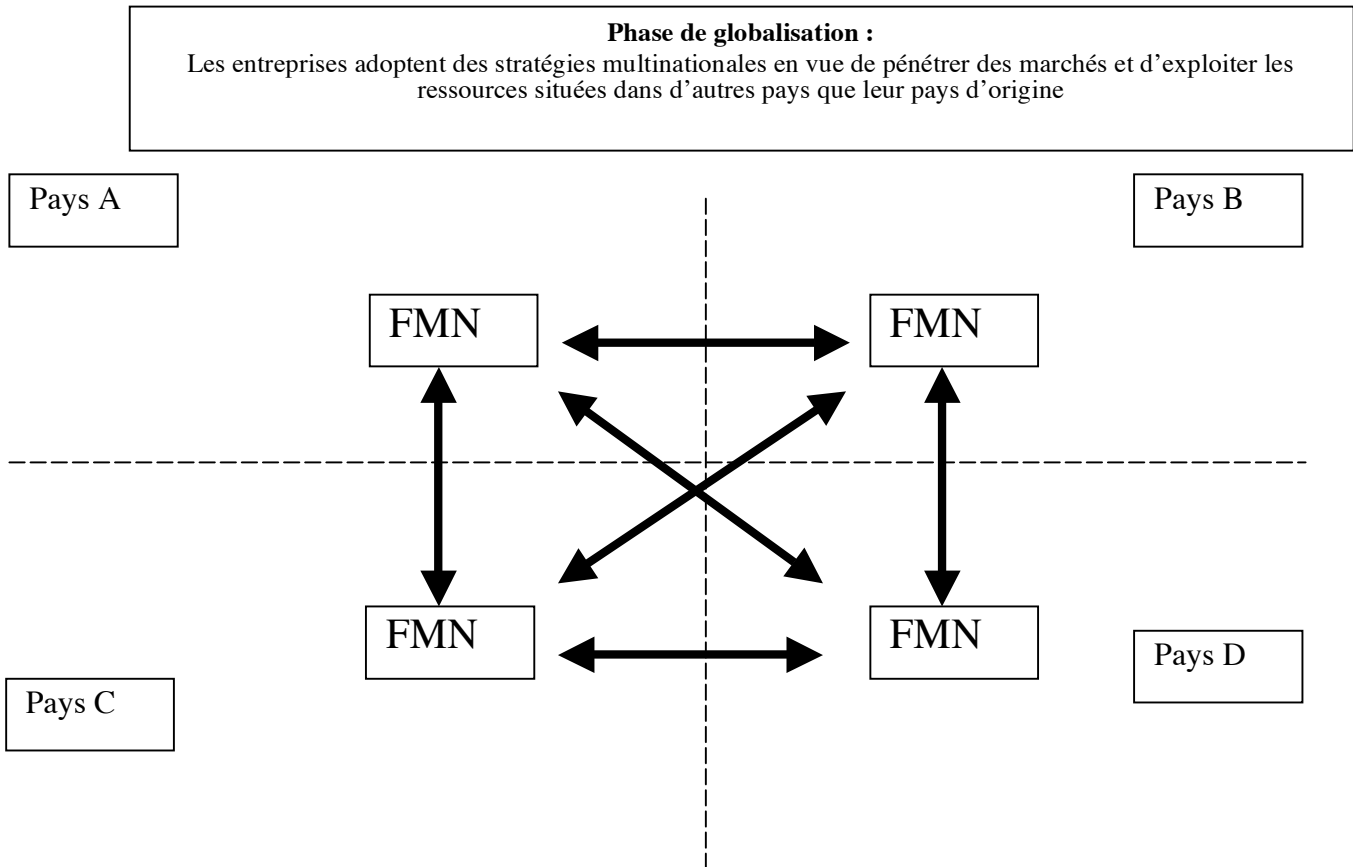
**Deuxièmement**, c'est la firme, avec ses réseaux et ses investissements, et non plus le commerce, qui devient le vecteur de l'intégration du monde.

**Troisièmement**, si la firme est de plus en plus perçue comme une institution, le territoire national se voit, quant à lui, attribuer une double fonction: celle d'être un espace économique par rapport auquel se définissent les stratégies des entreprises, de pénétration de marchés ou d'exploitation des ressources et celle de fournir l'environnement institutionnel à l'intérieur duquel les entreprises peuvent, ou de moins devraient pouvoir, déployer leurs activités en toute sécurité.

Et, **quatrièmement**, si les leviers économiques demeurent encore entre les mains des gouvernements, ceux-ci sont néanmoins interpellés et doivent composer avec des acteurs parfois beaucoup plus puissants qu'eux.

Cela dit, si les théoriciens de la FMN ont perçu le changement, la configuration multinationale peut néanmoins être qualifiée de configuration intermédiaire, dans le sens où elle augure des évolutions à venir tout en restant marquée par le cadre national. D'une part, les marchés restent encore cloisonnés et la production sur place n'est qu'une option parmi d'autres de pénétration des marchés. D'autre part, les règles et les institutions nationales conservent encore un certain degré d'efficacité, leur seule existence étant d'ailleurs le plus souvent davantage un gage de sécurité qu'un obstacle pour l'investisseur. Une telle situation prévaudra jusqu'au tournant des années 1980. Mais, déjà à cette époque, il n'était plus possible de se rabattre sur le cadre national, encore moins sur le cadre multilatéral où, à toutes fins pratiques, les débats étaient dans l'impasse et les négociations bloquées. Par contre, d'autres options étaient envisageables et seront effectivement envisagées, notamment l'option régionale qui, curieusement, sera retenue par certains pour maîtriser la mondialisation et, par d'autres, pour l'accélérer.

Schéma 3



Notre troisième configuration de la mondialisation est représentée par le schéma 3. Les FMN et le déploiement de leurs réseaux corporatifs transnationaux sont placés au cœur de la globalisation, reléguant les autres acteurs, les États notamment, à l'arrière-plan. Cette configuration s'est imposée dans les années 1990<sup>35</sup>.

Sur le plan théorique, la littérature sur les FMN apportera plusieurs nouveautés. Deux en particulier. *Tout d'abord*, elle met désormais clairement l'accent sur la globalisation des activités et les changements dans l'organisation de la production qui l'accompagnent<sup>36</sup>. Les liens entre les entreprises et leurs marchés d'origine ne disparaissent pas complètement, mais

<sup>35</sup> Michalet situe plutôt le triomphe de la globalisation à partir du milieu des années 80 qui coïncide avec la nouvelle configuration de la mondialisation; il s'agirait du triomphe du discours néo-libéral (Consensus de Washington) et l'outil principal du changement aurait été la dérégulation. Le marché s'oppose aux États mais, comme le souligne bien Michalet, cette opposition est erronée puisque l'on assiste plutôt à des formes de re-régulation.

<sup>36</sup> Dans les années 90, Dunning introduira le concept de capitalisme d'alliance se distinguant de la trajectoire qui, jusqu'aux années 80, opposait marché et hiérarchie, en raison de l'importance que prend la coopération entre les entreprises. Le couple rivalité-coopération qui caractérise les nouvelles relations entre les firmes, remplace une trajectoire du capitalisme dite hiérarchique. Voir J. Dunning, *Alliance Capitalism and Global Business*, Londres, Routledge, 1997.

ils sont considérablement modifiés par la création de systèmes globaux de production et de chaînes de valeur globales. Certains parleront de déterritorialisation<sup>37</sup>. Cette nouvelle trajectoire du capitalisme, comme l'a appelée Dunning, repose sur un nouveau modèle organisationnel, lequel, en privilégiant la mise en réseaux et la coordination d'unités économiques jouissant malgré tout d'une certaine indépendance décisionnelle, se distingue du modèle hiérarchisé et centralisé qui était auparavant privilégié par les FMN<sup>38</sup>. *Ensuite*, on accordera beaucoup d'importance à un autre champ de recherche, au demeurant très lucratif: les facteurs de localisation de l'IDE<sup>39</sup>.

La forte concentration des IDE dans les pays développés et dans un petit nombre de pays en développement ont, en effet, conduit certains analystes à s'interroger sur le phénomène. Plusieurs programmes de recherche ont d'ailleurs été mis en place par les grandes organisations internationales, la CNUCED et la Banque mondiale notamment, autour de deux grands thèmes: 1) l'arrimage du développement aux IDE et aux stratégies des FMN; et, 2) l'influence des variables institutionnelles et environnementales sur l'IDE. On notera en passant le changement de perspective: l'attrait et les conditions d'entrée de l'IDE ne sont plus déterminés par le modèle de développement suivi; c'est l'IDE qui détermine le développement à suivre et celui-ci doit être recherché autant pour les avantages qu'il apporte (savoir-faire, transferts de technologie, apport financier, etc) que pour éviter de rester en marge des grands circuits internationaux.

Parallèlement, plusieurs organismes privés ont développé des indicateurs qui tentent de mesurer, les uns le degré de confiance de l'investissement, les autres la compétitivité des nations, d'autres encore la qualité des institutions. Ces indicateurs sont destinés autant aux entreprises qu'aux gouvernements et visent à orienter les choix des décideurs. Leurs méthodologies, souvent rudimentaires, laissent parfois à désirer, mais ils ont le mérite d'attirer notre attention sur le fait que des variables comme la qualité des institutions, l'environnement économique, les capacités de production, d'exportation, d'innovation, risque politique, voire encore les perceptions pèsent autant, sinon davantage, dans la décision d'investir des entreprises que les variables économiques traditionnelles comme les coûts de

---

<sup>37</sup> W. Andreff, «La déterritorialisation des multi-nationales: firmes globales et firmes-réseaux», *Cultures et Conflits*, No 21-22, disponible en ligne ([http://www.conflits.org/rubrique.php3?id\\_rubrique=24](http://www.conflits.org/rubrique.php3?id_rubrique=24)).

<sup>38</sup> M. Castells, *La société en réseaux*, Paris, Fayard, 2001.

<sup>39</sup> Jusqu'aux années 80, les spécificités nationales et leurs incidences sur la concurrence internationale ont suscité peu d'intérêt. Dans les années 90, pour reprendre Buckley, «Three developments suggest that location strategy is to become a major focus of enquiry in the near future. These are: (1) renewed attention to cultural elements which differentiate nations, (2) attention to the role of government in international business, and, (3) the increased role of strategic rivalry between multinationals». P. J. Buckley, «Contemporary Theories of International Direct Investment», *Revue Économique*, no. 4, 1992, pp. 735.



production ou la taille du marché. Ils ont également le mérite de reconnaître que l'avantage spécifique que peut avoir une entreprise sur un marché dépend tout autant de son organisation que de sa capacité d'exploiter son environnement. Michaël Porter fut le premier à souligner ce point, longtemps ignoré des économistes<sup>40</sup>, à montrer que, bien que les entreprises développent des stratégies globales, ces dernières sont influencées par les avantages comparatifs des nations, et vice-versa. Ces travaux, et d'autres encore, nous conduisent à faire deux constats sur cette troisième configuration de la mondialisation.

**Premièrement**, l'élément commun qui recoupe l'ensemble de ces changements est la reconfiguration spatiale de l'économie mondiale et ses incidences sur les acteurs, leurs interactions et les institutions<sup>41</sup>. Une nouvelle géographie des relations économiques, mais également sociales, a émergé<sup>42</sup>. Selon Scholte, l'élément nouveau de la globalisation serait l'apparition d'une supra-territorialité; l'espace social n'étant plus entièrement défini par les espaces territoriaux, les distances territoriales et les frontières<sup>43</sup>. Cela ne signifie pas que les territoires, notamment les espaces nationaux, disparaissent. L'intérêt est plutôt de découvrir l'interface qui existe entre les relations sociales qui sont territorialisées et celles qui tendent à s'autonomiser et à prendre une dimension globale – voire *aterritoriale*<sup>44</sup>.

**Deuxièmement**, comme John Stopford et Susan Strange et l'ont fort bien montré<sup>45</sup>, on assiste actuellement à un réaménagement des rapports entre deux puissances, l'une ascendante, celle des entreprises, et l'autre déclinante, celle des États. Les États sont loin d'avoir encore les attributs de la puissance que leur prêtent certains auteurs réalistes comme Robert Gilpin ou Kenneth Waltz<sup>46</sup>, mais ils ne sont, pas non plus des acteurs passifs. Plutôt, ce que l'on peut observer, c'est que, tout en reculant devant la montée en puissance des FMN, les États ont néanmoins su trouver un *modus operandi* qui leur permet de concilier les attributs traditionnels de leur souveraineté avec un pouvoir économique de plus en plus

---

<sup>40</sup> J. H. Dunning, *Multinational Corporation and Global Economy*, London, Addison Wesley, 1993; J. H. Dunning (1993c), *The Globalization of Business*, Londres, Routledge, 1993; M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990.

<sup>41</sup> Pour une discussion de l'impact de la globalisation sur l'économie politique internationale en ces termes, voir Christian Deblock. «La globalisation et l'économie politique internationale», *Politique et Sociétés*, Société québécoise de science politique, Vol. 9, no. 1 juin 2000.

<sup>42</sup> Selon Giddens, la mondialisation est «L'intensification de relations sociales mondiales qui relient les localités lointaines, en faisant en sorte que les événements locaux soient modelés par les événements qui se vérifient des milliers de kilomètres plus loin et vice-versa». Voir Anthony Giddens, *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan, Paris, 2000.

<sup>43</sup> Jan Aart Scholte, *op. cit.*.

<sup>44</sup> Comme Jan Aart Scholte le souligne: «The proliferation and spread of supraterritorial (...) connections brings an end to what could be called 'territorialism', that is a situation where social geography is entirely territorial. (...) territory still matters very much in our globalizing world, it no longer constitutes the whole of our geography.» Jan Aart Scholte, *op. cit.*, p. 46

<sup>45</sup> Stopford et S. Strange, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

<sup>46</sup> Robert Gilpin, *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press, 2001; Kenneth Waltz, "Globalization and American Power," *The National Interest*, printemps 2000 pp.46-57.

territorialisé<sup>47</sup>. Ce *modus operandi*, au demeurant fragile et loin d'être à la portée de tous, passe par ce que les uns, comme John Dunning, appellent des partenariats publics-privés, d'autres, comme Stopford et Strange, une nouvelle diplomatie commerciale. Mais peu importe l'appellation, sa finalité se résume à deux choses: arrimer la croissance économique des économies nationales aux réseaux transnationaux d'une part et la compétitivité des entreprises à celle de la nation d'autre part.

## **Le défi de la gouvernance mondiale**

Pour certains, la mondialisation devait marquer la revanche des marchés et la victoire décisive de la liberté économique sur les interventionnismes et les protectionnismes qui bloquent les forces du progrès et empoisonnent les relations entre les peuples. Étape ultime dans la libéralisation du monde, on aurait en quelque sorte atteint la fin économique de l'histoire<sup>48</sup>. La thèse a, certes, fait long feu<sup>49</sup> mais elle n'en aura pas moins contribué à orienter le discours politique et à pousser les gouvernements à écouter les sirènes de la libéralisation économique à outrance.

D'un autre côté, si la mondialisation suscite aujourd'hui sans doute plus de désillusions que d'enthousiasme, tant les déséquilibres sont profonds et les inégalités criantes<sup>50</sup>, force est de constater que les capacités de supervision et de régulation sont, aujourd'hui, réduites et le plus souvent inadaptées. Le *fondamentalisme de marché*, pour reprendre la formule de Soros, s'est imposé ; et plutôt qu'au bien commun, c'est à l'intérêt privé qu'on s'en remet pour définir l'intérêt public. *Marchéisation* du monde donc, fort éloignée d'ailleurs, soit dit en passant, de la vision qu'Adam Smith avait du marché et de son rôle<sup>51</sup>.

---

<sup>47</sup> Cox parle, quant à lui, d'une dialectique entre territorialité et interdépendance. Voir Robert Cox, «Global Restructuring: Making Sense of the Changing International Political Economy» dans R. Schubb et G. Underhill (eds), *Political Economy and the Changing World Order*, Toronto, McLelland & Stewart, 1994, pp. 45-59.

<sup>48</sup> Au début des années 90, Fukuyama annonçait la fin de l'Histoire en s'appuyant sur l'apparition d'un remarquable consensus autour du libéralisme économique et de la démocratie libérale évacuant les idéologies rivales. Son ouvrage affirme la victoire du libéralisme économique et politique. Il pose également la question de son avenir lorsqu'il débouche sur un constat pour le moins déroutant : 1) malgré la récente révolution libérale, on ne peut conclure que l'humanité se dirige vers la même destination; et, 2) si la plupart des personnes reconnaissent qu'il n'y a qu'une seule voie, on ne peut savoir si, arrivées à destination, «n'envisageront pas de repartir pour un nouveau et plus long voyage». Francis Fukuyama, *La fin de l'histoire et le dernier homme*, Paris, Flammarion, 1992, p. 380.

<sup>49</sup> Geoffrey M. Hodgson fait une critique de cette thèse dans un excellent ouvrage qui resitue les débats dans une perspective de débats sur les «futurs possibles». Geoffrey M. Hodgson, *Economics and Utopia*, Londres et New York, Routledge, 1999. La troisième partie («Back to the Future») est particulièrement intéressante pour dépasser l'opposition entre l'individualisme et le collectivisme pour ainsi voir apparaître différents scénarii.

<sup>50</sup> Plusieurs ouvrages ont récemment abordé les désillusions de la globalisation. Des titres comme *La grande désillusion*, (J. Stiglitz) ou *The Crisis of Global Capitalism* (G. Soros) en sont des exemples bien connus.

<sup>51</sup> On lira avec beaucoup d'à-propos l'ouvrage de Michel Biziou à ce sujet, *Adam Smith et l'origine du libéralisme*, Paris, PUF, 2003.

Un *modus operandi* s'est établi entre les États et les entreprises, avons-nous dit, mais celui-ci n'en repose pas moins sur des prémisses qui ne sont pas tenables. En effet, sous le couvert d'une intégration compétitive des économies nationales dans l'économie mondiale, il conduit à exacerber les rivalités entre les nations et à détourner les États du multilatéralisme. Également, il suppose que l'intérêt public serait, au mieux, ramené à la somme des intérêts privés, et, au pire, subordonné à ces derniers<sup>52</sup>. C'est de ces constats dont nous pouvons partir pour explorer les avenues de la régulation qui s'offrent à nous actuellement.

### *Le triangle impossible de la coopération internationale*

Une manière de procéder consiste à partir du cadre de la coopération tel que représenté par le schéma 4. Dans le cadre de travaux antérieurs, nous avons présenté ce modèle dont l'idée générale est que la régulation peut passer par trois voies distinctes qui correspondent à des arbitrages différents entre trois objectifs recherchés par les États sur la scène internationale: 1) assurer l'autonomie des marchés; 2) préserver la souveraineté des États; et, 3) mettre en place une régulation institutionnalisée. La nécessité – parlons plutôt d'un dilemme - d'arbitrage découle de la difficulté d'atteindre ces trois objectifs simultanément; au mieux, deux objectifs prédominent au détriment du troisième.

Trois idéal-types de régulation de l'économie mondiale sont ainsi possibles. Le premier modèle repose sur le présupposé qu'il est possible de concilier autonomie des marchés et autonomie des États. La régulation est, dans ce cas, laissée à «l'efficacité» du marché et aux institutions que se donnent les acteurs privés, d'un côté, et aux codes de conduite que les États se donnent tant vis-à-vis des marchés que dans les relations qu'ils entretiennent entre eux de l'autre. Pour certains théoriciens de l'école autrichienne<sup>53</sup>, le dix-neuvième siècle fut l'âge d'or de ce modèle. La période actuelle peut en constituer une application, encore que fort imparfaite comme nous le préciserons plus loin.

Le second modèle repose sur le présupposé qu'il est possible de concilier «efficacité» du marché, choix collectifs et action collective, et ce, dans un contexte où les marchés seraient ouverts mais encastrés dans un cadre éthique fort. Ce modèle ouvre les meilleures

---

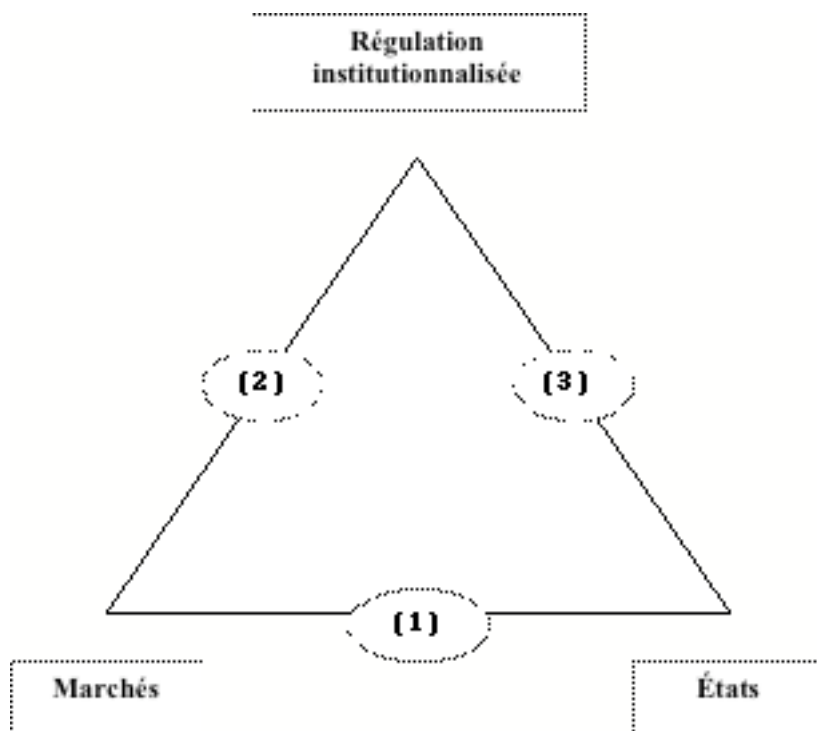
<sup>52</sup> Stiglitz nous fournit un excellent exemple d'une telle situation à propos des États-Unis à l'heure actuelle. (Joseph Stiglitz, «Crony Capitalism American Style», *Project Syndicate*, février 2002, [http://www.project-syndicate.org/commentaries/commentary\\_text.php?id=781&lang=1&m=contributor](http://www.project-syndicate.org/commentaries/commentary_text.php?id=781&lang=1&m=contributor)).

<sup>53</sup> Ce modèle a été théorisé par l'école autrichienne, en particulier par Hayek. Les ouvrages de Wilhelm Röpke, *International Economic Disintegration* (Glasgow, William Hodge & Co., 1942) et *Civitas Humana* (Londres, William Hodge and Company, 1948), de même que ceux de Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago, University of Chicago Press, 1944) et *Law, Legislation, and Liberty*, en trois volumes (Chicago, University of Chicago Press, 1973-1979) nous paraissent incontournables.

perspectives à l'heure actuelle et est défendu, entre autres, par la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation.

Le troisième modèle correspond à ce que l'on a pu qualifier de «troisième voie». Il combine économie sociale et économie de marché, d'un côté, souveraineté des États et action collective dans la poursuite de la sécurité économique internationale, de l'autre<sup>54</sup>. Ce modèle idéalise l'État en faisant de celui-ci le gardien de la stabilité économique et sociale et le médiateur des conflits, tout en laissant entrevoir la possibilité d'une gestion collective des problèmes économiques internationaux. On peut considérer que l'ordre d'après-guerre en a constitué une application imparfaite. Voyons, à grands traits, ce qu'il en fut.

#### Schéma 4. Le triangle de la coopération internationale



<sup>54</sup> On peut trouver deux variantes à ce modèle. La première, plus libérale, a été défendue en Allemagne par Walter Eucken et l'école de Friburg et a servi d'inspiration à la politique de reconstruction de Ludwig Erhard. On la désigne sous le nom d'Ordo-libéralisme. La seconde, plus interventionniste, s'imposera dans le monde anglo-saxon, sous l'influence, notamment, des travaux des «deux Cambridge» et des deux livres blancs de William Beveridge, et fera de l'État le gardien de la sécurité économique collective.

<b>Gouvernance (économie mondiale)</b>	<b>(1) Autorégulation</b>	<b>(2) Règles et institutions supranationales</b>	<b>(3) Régime international</b>
<b>Prémises</b>	Autonomie des acteurs publics et privés.  Sacrifie la régulation institutionnalisée	Autonomie des marchés  Sacrifie l'autonomie des acteurs publics en faveur d'une régulation institutionnalisée	Autonomie des États  Sacrifie l'autonomie des acteurs privés en faveur de la régulation des marchés
<b>Efficacité</b>	Repose sur la surveillance des marchés et des acteurs. (bonne gouvernance au niveau national, adoption de codes de conduite par les entreprises)	Repose sur la création d'entités et de règles supranationales capables de défendre le bien commun et sur l'acceptation par les États de contraintes limitant leur autonomie.	Repose sur la volonté des États de coopérer et l'efficacité des politiques nationales de régulation des marchés ainsi que sur l'efficacité de la coopération intergouvernementale.
<b>Lacunes</b>	La concurrence entre les entreprises et les États ne conduit pas nécessairement aux meilleures solutions.  Laisse entier le problème de régulation des marchés et des rapports entre États.	Reproduit au niveau international, le problème du pouvoir de négociation auquel sont aujourd'hui individuellement confrontés les États face aux marchés et aux entreprises.	Suppose l'efficacité des politiques nationales et de la coopération internationale.

*Un modèle dépassé : la gestion des interdépendances.*

L'ordre d'après-Guerre a été construit à une époque où la scène internationale était surtout dominée par la centralité des relations entre les États, et ce, dans un contexte où il fallait trouver un compromis entre libéralisation des échanges et stabilité des économies nationales<sup>55</sup>. Ce compromis s'est cristallisé, en théorie du moins, autour de deux idées. La première est que les États devaient, individuellement et collectivement, intervenir pour réguler et encadrer les marchés en vue d'atteindre une croissance plus stable et une répartition plus juste de ses fruits. La seconde est que le développement et la stabilité des échanges internationaux, pierre angulaire de la paix et d'une prospérité généralisée, devaient être assurés dans le cadre d'une coopération institutionnalisée au niveau multilatéral. De la sorte, si l'autonomie des marchés et des États devait être respectée, elle devait l'être à l'intérieur de fortes contraintes, les marchés par d'importantes réglementations nationales et les systèmes

<sup>55</sup> Les années 20 et 30 ont constitué un terrain d'affrontement entre les tenants d'une économie aux capacités d'autorégulation et les hérétiques, en première ligne desquels se trouvait John Maynard Keynes, qui se sont mis en quête d'idées nouvelles en vue de construire un système économique plus stable et plus juste. La révolution keynésienne allait donner naissance à un modèle économique hétérodoxe qui a subordonné la libéralisation des marchés à des objectifs de stabilité et d'équité. Elle aura permis de trouver des compromis et de développer un système capitaliste dont la régulation allait reposer sur les pouvoirs de régulation des États nationaux ainsi que sur une coopération internationale permettant d'opérer des arbitrages complexes entre la libéralisation des échanges et la tentation des États de faire cavalier seul et de recourir à des formes «inacceptables» de mercantilisme qui avait miné l'économie internationale.

nationaux par les régimes internationaux. Les États auraient pu aller plus loin, mais le consensus avait ses limites<sup>56</sup>.

Cela dit, l'ordre d'après-guerre n'en fut pas moins une révolution subordonnant le capitalisme à des objectifs nationaux et internationaux de régulation économique<sup>57</sup>. C'est en ce sens que certains ont pu parler de «grande transformation», d'autres de «libéralisme encadré»<sup>58</sup>. Quoi qu'il en soit, il aura permis d'introduire plus de stabilité, de prévisibilité et de transparence dans les relations économiques internationales, une forte croissance des échanges internationaux et des productions nationales, de même qu'une réduction des inégalités tant entre les pays qu'à l'intérieur des économies nationales.

Tout ceci est bien connu et ne mérite pas davantage de commentaires, sinon qu'il ne s'agit pas d'idéaliser cet ordre ni de lui prêter rétrospectivement plus de vertus qu'il n'en avait. Construit en réponse à la faillite tant des marchés que des États, sa viabilité de même que celle de tous les régimes internationaux qui en sont issus supposaient, comme le souligne Kebabdjian, «que le principe étatique reste prédominant dans l'organisation des relations internationales; or, la globalisation est également productrice d'une tendance à une négation partielle du principe «stato-centré» comme principe organisateur exclusif des relations au sein de l'économie mondiale»<sup>59</sup>. Plus fondamentalement, si compromis il y a eu sur un certain nombre de principes généraux, notamment celui d'élargir les fonctions de l'État et celui d'institutionnaliser la coopération économique internationale, ses concepteurs ne s'entendaient ni sur la forme que devait prendre l'intervention de l'État, ni sur la forme que devrait prendre l'intégration de l'économie mondiale.

Pour certains, la crise de ce modèle puis son abandon auraient entraîné un retour au modèle libéral du dix-neuvième siècle. Certes, comme nous le préciserons maintenant, le

---

<sup>56</sup> En effet, les négociations internationales ont porté sur un vaste champ de mesures et il était même question de considérer une monnaie unique et la création d'une organisation internationale du commerce. Cependant, les États se sont rabattus, notamment en raison des résistances de la part des États-Unis, sur des mesures et des institutions moins ambitieuses. La Charte de la Havane ne fut jamais ratifiée et ce sont les accords du GATT et les institutions de Bretton Woods qui ont constitué l'essentiel de la nouvelle régulation institutionnalisée au niveau international.

<sup>57</sup> Suite à la seconde guerre mondiale, l'ordre économique international, largement inspiré des idées keynésiennes, misera sur le développement d'une économie internationale fondée sur l'interventionnisme des États pour garantir les conditions nécessaires au développement des échanges internationaux et sur la mise en place d'institutions économiques internationales. L'expression de Mayall citée par Gilpin, «Smith à l'extérieur et Keynes à l'intérieur», capture l'essentiel du compromis de la communauté internationale; elle signifie que la mise en place d'un ordre international libéral dépendait de la possibilité qu'ont les États d'adopter des politiques macro-économiques au niveau national tout en laissant les marchés se développer sans contrôle. R. Gilpin (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 1997. C. Deblock, «La sécurité économique internationale entre l'utopie et le réalisme», dans *Mondialisation et régionalisation: la coopération économique internationale est-elle encore possible?*, C. Deblock et D. Éthier, (dir), Sainte-Foy, Presses de l'université du Québec, 1992, pp. 333-383.

<sup>58</sup> Karl Polanyi, *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press, 1944; John-Gerard Ruggie, «International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order» in S. D. Krasner (dir.), *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press, 1983.

<sup>59</sup> Gerard Kebabdjian, «La nouvelle architecture financière, Gouvernance globale ou régime international?», *Études Internationales*, Vol. XXXIII, no. 2, juin 2002, p.

modèle de régulation actuellement valorisé s'inscrit dans le cadre de la première configuration, mais dans des termes qui se prêtent peu à la comparaison avec le dix-neuvième siècle.

### **Un modèle dominant : Autorégulation (et... *compétitivisme*)**

La globalisation, nous l'avons vu, s'accompagne d'une redéfinition des rapports entre l'espace public et l'espace privé au niveau national, et dans cette mouvance, le rapport entre les espaces national et international. Parallèlement à l'émergence d'un espace économique «supraterritorial», deux changements majeurs sont apparus dans la régulation. D'une part, les économies nationales ont été libéralisées, entraînant un désengagement de l'État dans la gestion économique, la réglementation, la fourniture de biens collectifs et la protection sociale. D'autre part, l'autorégulation des marchés est, d'une façon générale, devenue la norme, avec le résultat qu'il revient de plus en plus aux acteurs privés et à leurs associations d'en définir le cadre réglementaire et de gouvernance, de même que leurs obligations et responsabilités. Transposé sur la scène internationale, ce nouveau modèle de régulation a conduit les institutions internationales à accorder une plus grande attention à la gouvernance publique et privée et à associer plus étroitement les acteurs privés aux négociations internationales, à l'élaboration des normes, standards et guides de bonnes pratiques, de même qu'à la prévention et à la gestion des crises.

Bien qu'encore loin des idéaux de la pensée économique libérale, un nouveau modèle de gouvernance serait de la sorte en train de prendre forme, fort proche de l'idéal-type du premier modèle de notre triangle. Son originalité par rapport à l'ordre libéral du dix-neuvième siècle tient cependant à deux choses: d'une part, on assiste à l'émergence parallèle d'un ordre privé, issu des pratiques des acteurs eux-mêmes; et, d'autre part, si retour de confiance dans l'autorégulation des marchés il y a, ce retour s'inscrit dans un contexte de globalisation des marchés qui impose aux États, pour pouvoir fonctionner adéquatement, la convergence des normes de gouvernance publique vers un modèle commun de bonnes pratiques. En clair, l'idée de gouvernance est reconnue comme nécessaire, mais dans les limites de l'autonomie des marchés et sur la base des pratiques établies. Les problèmes d'un tel modèle de gouvernance sont de trois ordres.

**Premièrement**, l'équité n'a jamais été le propre des marchés, ses «imperfections» sont suffisamment nombreuses, lorsqu'elles ne sont pas tout simplement créées et exploitées à leur avantage par les acteurs économiques eux-mêmes, pour laisser à ces derniers le soin de voir à leur régulation et compter sur leur «responsabilité sociale» pour corriger les déséquilibres.

**Deuxièmement**, certains ont vu dans l'émergence d'un système de règles privées, dont Jessup fut l'un des premiers, en 1956, à en souligner la modernité, constituerait de la sorte un système a-national, supranational, ou encore, une *lex mercatoria*<sup>60</sup> et se développerait indépendamment des systèmes de droit nationaux<sup>61</sup>. Il n'en est rien. Comme le note Schmitthoff, l'un des principaux architectes de la conception «positiviste» de la *lex mercatoria*, la période actuelle serait marquée par deux phénomènes: 1) un retour à des principes de droit économique international alors que les États acceptent de céder leur autorité en faveur de nouvelles règles de gouvernance des échanges internationaux; et 2) la nature «construite» et le fondement «national» de la *lex mercatoria* dont l'autonomisation ne peut prévaloir qu'à travers les mesures prises par les États<sup>62</sup>.

Pour faire court, la thèse d'une *lex mercatoria* mondiale bute sur le problème majeur qu'elle doit nécessairement faire un passage obligé par les États qui détiennent des pouvoirs de surveillance, de sanction et de coercition. Ceci a une conséquence significative : les principes économiques de base qui la définissent varient énormément selon les États et n'ont donc pas nécessairement un caractère universel. En fait, la *lex mercatoria* représente souvent une doctrine de laisser-faire, ce qui nous laisse le plus souvent avec des principes tellement généraux qu'ils n'ont plus guère d'utilité pratique.

**Troisièmement**, la gouvernance globale renvoie aux bonnes pratiques et à la coopération volontaire entre les États. Une telle approche comporte des limites importantes. Comment définir ces bonnes pratiques? Vers quel(s) modèle(s) faire converger les pratiques? La réponse à ces questions est, actuellement, d'autant moins claire que si tout le monde convient de la nécessité pour les États de se doter, individuellement et collectivement, d'un cadre de «bonne gouvernance», personne ne s'entend vraiment sur ce que le terme peut signifier et couvrir, pas plus que sur le modèle à suivre, les bonnes pratiques des uns valant bien celles des autres. Les codes de gouvernance publique sont tellement généraux qu'ils n'ont que peu de portée pratique, sauf, peut-être, là où la gouvernance est défailante mais,

---

<sup>60</sup> Dans la perspective des autonomistes qui considèrent ce système en tant qu'ordre spontané, la *lex mercatoria* serait fondée sur trois piliers: les pratiques des agents privés, les conventions internationales et les principes généraux du droit. En contraste, les approches positivistes accordent un rôle central aux États dans le développement de la *lex mercatoria*. Pour plus d'information, voir le site : <http://www.lexmercatoria.com/>

<sup>61</sup> En droit économique, jusqu'en 1950, les juristes ne remettaient pas en cause l'idée que, seul, l'État avait l'autorité pour gouverner les contrats économiques, tant sur le plan domestique qu'international. Pour une discussion des origines de ce débat, voir F. De Ly, *International Business Law and Lex Mercatoria*, London, North-Holland, 1992.

<sup>62</sup> Ceci correspond à une troisième période d'un processus historique caractérisée par la juxtaposition des deux périodes précédentes. La première période fait référence aux origines pré-nationales de la *lex mercatoria* lorsqu'est apparu, à l'époque médiévale, un système de règles marchandes. La deuxième période coïncide avec la consolidation des États et l'unification des lois. Clive M. Schmitthoff, *Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, Stevens & Sons, 2000. Pour une lecture de Schmitthoff, voir Chia-Jui Ceng (ed.), *Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade*, London, Martinus Nijhoff Publishers, 1988.



dans ce cas, le problème est d'une nature différente puisqu'il s'agit d'abord et avant tout de mettre en place les institutions du marché. On ne peut, donc, qu'être très sceptiques quant aux résultats d'une telle approche; on ne peut que l'être davantage encore lorsqu'il s'agit de contrôler les pratiques néo-mercantilistes des États et les rivalités auxquelles se livrent ceux-ci pour attirer les investissements ou promouvoir les exportations.

Prenons l'exemple du contrôle des pratiques anticoncurrentielles – le domaine antitrust – pour illustrer notre propos. Puisque l'idée d'un droit supranational de la concurrence, pourtant tout à fait pertinente, est aujourd'hui bloquée tant les intérêts des uns et des autres sont divergents, l'on doit compter sur l'efficacité des politiques nationales, sur la coopération volontaire entre les États et, bien entendu, sur la discipline de la concurrence globale. Cette approche ne fait cependant pas apparaître des règles contraignantes à l'égard des acteurs privés et des pratiques anticoncurrentielles, pas plus qu'ils ne cherchent vraiment à opposer un contrepouvoir à la montée en puissance des grands oligopoles à l'échelle internationale. Plutôt, ils se limitent à favoriser une certaine convergence «naturelle» des politiques nationales vers des «pratiques optimales» et à proposer une meilleure circulation de l'information entre les autorités nationales de la concurrence. En clair, cette «culture de concurrence» n'a d'autre finalité que d'accompagner la globalisation économique mais sans chercher vraiment à la maîtriser. Et, en bout de ligne, le danger est de voir les institutions soumises à la seule logique de marché.

### *Les promesses de la gouvernance globale*

Dunning, dans un article sur la crise morale qui affecte la globalisation économique, avance trois raisons qui justifient une réforme de la gouvernance globale s'appuyant sur le développement d'entités supranationales<sup>63</sup>. La première est que les États n'ont pas toujours intérêt ou ne sont pas toujours capables de contrer les échecs du marché, surtout lorsqu'ils découlent des activités des FMN. La deuxième est qu'ils sont, eux aussi, à l'origine d'imperfections et d'obstacles au marché. La troisième est qu'ils n'ont pas toujours les capacités de mettre en place des politiques sociales qui éliminent ou réduisent les effets néfastes de la globalisation.

---

<sup>63</sup> Dunning, qui a toujours été optimiste à l'égard des effets de la globalisation, entrevoit la possibilité de la destruction créatrice du capitalisme global (référant à la vision pessimiste de non soutenabilité du capitalisme). Il présente deux autres voies possibles : l'une consiste à trouver des solutions qui visent à ne réformer que marginalement les institutions, ce qui tend à être le scénario dominant à l'heure actuelle, que ce soit sur le plan bilatéral, régional ou international; l'autre consisterait créer des nouveaux arrangements institutionnels adaptés aux caractéristiques et aux impératifs de la globalisation. Voir J. H. Dunning, «Whiter Global Capitalism?», dans J. H. Dunning, *Global Capitalism at Bay?*, Londres, Routledge, pp. 11-45.

La Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation va dans la même direction lorsqu'elle met l'accent dans son rapport sur les carences de la gouvernance actuelle de la mondialisation et souligne déséquilibres qui l'accompagnent, à savoir celui entre l'économie et la société et celui entre l'économique et le politique, deux déséquilibres qui minent la justice sociale et entravent l'exercice d'une démocratie responsable. Pour elle, il manque aux marchés mondiaux des institutions de contrôle public, du type de celles qui, dans bon nombre de pays, «confèrent leur légitimité aux marchés nationaux et assurent leur stabilité». Et, tout comme Dunning, elle en appelle au changement, un changement qui doit passer par la mise en place d'un cadre éthique fort et d'une gouvernance mondiale véritable.

En clair, pour la commission de l'OIT comme pour de plus en plus d'observateurs, pour bien fonctionner, les marchés doivent non seulement être « encastrés » dans un ensemble d'institutions non marchandes<sup>64</sup>, mais également être soumis à un certain pouvoir de coercition<sup>65</sup>. C'est donc vers le deuxième modèle de gouvernance qu'il conviendrait de se tourner, autrement dit vers un modèle dont la finalité est de combiner la recherche du bien commun avec l'économie de marché. Un tel modèle renoue d'une certaine manière avec une longue tradition d'économie sociale de marché, mais dans un cadre qui ne soit plus celui du territoire national, mais celui de l'espace économique de la globalisation.

Plus d'uns ne manqueront de souligner et, dans la même veine, de critiquer l'utopie d'un modèle dont la faisabilité demande qu'au moins deux conditions soient remplies. **Premièrement**, les États, à commencer par les plus puissants d'entre eux, doivent accepter de remettre en question leur autonomie, d'aller au-delà de la seule gestion des interdépendances et, ce faisant, de transférer des domaines de souveraineté importants vers des institutions supranationales, à l'image de l'Europe communautaire par exemple. **Deuxièmement**, il faut remettre en cause l'autonomie des marchés et la marge de manœuvre des acteurs privés, ce qui demande de lier étroitement les droits des entreprises à leur responsabilité sociale et d'introduire des mécanismes de régulation qui visent à rendre les marchés non seulement plus efficaces et plus stables, mais aussi plus équitables.

On voit immédiatement la difficulté de mettre en œuvre un agenda politique qui demande de réhabiliter et de renouveler l'action collective. La commission de l'OIT en est d'ailleurs tout à fait consciente puisque, à défaut de pouvoir compter sur les États et *a fortiori*

---

<sup>64</sup> Voir à ce sujet Dani Rodrik, «Feasible Globalization», disponible sur le web. Rodrik présente un argument qui s'appuie sur un triangle similaire au nôtre dont le message est que les systèmes nationaux, l'intégration en profondeur et la démocratie sont mutuellement incompatibles. On ne peut qu'en associer deux à la fois. Ainsi, l'intégration en profondeur n'est compatible avec les systèmes nationaux qu'au détriment de la démocratie; les biens publics que les États peuvent fournir sont ceux qui sont compatibles avec l'intégration des marchés.

<sup>65</sup> Gerard Kebabdjian, Op. cit. .

sur la responsabilité sociale des entreprises, la voie qu'elle propose est la reprise du dialogue social, lequel dialogue impliquerait tous les acteurs de la mondialisation, des FMN, aux ONG en passant par les États et les institutions multilatérales. C'est sans doute l'un des aspects les plus originaux du rapport que de chercher à sortir du cadre étroit des relations intergouvernementales et de l'État-nation, pour aller à la rencontre de nouveaux acteurs et des réseaux émergents, «terreau d'une future communauté mondiale partageant des intérêts et des objectifs communs». Reste à savoir cependant si cet appel sera entendu, à commencer par les acteurs privés. Rien n'est moins sûr.

Certains sont plus pessimistes encore dans la mesure où une gouvernance globale qui tendrait vers des règles et institutions supranationales ne pourrait effectivement répondre aux enjeux actuels sans que ne soient posés le problème de leur légitimité et celui des mécanismes à mettre en place pour en assurer l'efficacité. Comme le souligne bien Rodrik, ce type de gouvernance requiert, à long terme, un «fédéralisme global» qui ne ferait pas disparaître la sphère politique; il la déplacerait plutôt au niveau global. Mais l'émergence d'un espace politique supranational est loin de pouvoir devenir une réalité et Rodrik considère qu'un fédéralisme global «is at best a century away».

Pour l'instant, le problème reste donc entier. La globalisation économique, en faisant émerger un espace économique global, s'accompagne d'une re-régulation de la sphère économique qui n'offre que peu de contrepois à la logique marchande et au pouvoir grandissant des FMN au sein de l'économie mondiale. Un modèle alliant l'autonomie des marchés et la régulation institutionnalisée tend à mettre les institutions au service des FMN et laisse entier non seulement le problème de la régulation des marchés, mais également celui des effets délétères d'une globalisation laissée au seul «hasard de la liberté». A défaut, diront certains, de pouvoir faire autrement et, d'autres, de volonté politique, les problèmes sont renvoyés au niveau national puisqu'au moins, les démocraties restent «territorialisées», comme le pouvoir politique. À ceci près cependant que devant une globalisation qui réduit leur marge de manœuvre et impose ses contraintes, les États ont tendance à prendre des orientations plus «compétitives» que démocratiques...

Alors que, pour reprendre Braudel, «tous les pays de l'univers se touchent dans un corps à corps tumultueux»<sup>66</sup>, deux grandes questions restent sans réponse et devront guider les réflexions futures: (1) de quel type de régulation avons-nous besoin (privée, publique, mixte)?; et, (2) à quel niveau (multilatéral, régional, bilatéral) devons-nous développer la

---

<sup>66</sup> Fernand Braudel, *Les ambitions de l'histoire*, Paris, Editions de Fallois, 1997, p. 82.

gouvernance? Il conviendra surtout de trouver des contrepoids à la globalisation et à rompre avec des modes de régulation qui ne cessent de favoriser des formes privées d'autorité internationales quant à la régulation économique. Paradoxalement, accomplir cette tâche s'impose comme un prérequis à la poursuite de la globalisation<sup>67</sup>.

### ***Conclusion et présentation de l'ouvrage***

Si le marché n'a pas répondu à tout et que d'importants enjeux se dessinent, le contexte actuel est caractérisé par un enchevêtrement de nouvelles formes de régulation qui émanent d'une pluralité croissante d'acteurs et par une imprécision grandissante quant aux divers niveaux de formulation et d'opérationnalisation de gouvernance de l'économie mondiale (infra-national, national, régional, supranational). À plusieurs égards, les contributions de cet ouvrage mettent en lumière l'emprise des FMN sur la trajectoire de la globalisation économique et de l'intégration internationale alors qu'elles ont acquis le soutien de la plupart des États et des principales organisations internationales qui semblent répondre, avant tout autre chose, à leurs demandes institutionnelles<sup>68</sup>.

Trois cas témoignent des enjeux nouveaux que soulèvent les nouvelles stratégies nationales d'insertion à l'économie mondiale. **F. Lasserre** montre que les contraintes de la globalisation n'ont guère laissé de marge de manœuvre aux dirigeants vietnamiens et que le gouvernement a du mal à trouver un équilibre entre croissance, distribution de richesse à la population, et pérennité du contrôle de l'État sur la société et l'économie. De son côté, **M. Solervicens** aborde le cas du Chili qui a su manier avec un certain succès une stratégie d'ouverture s'appuyant sur les IDE. **Mathieu Arès** porte, pour sa part, un regard critique sur les maquiladoras au Mexique dont le futur semble reposer sur un renouveau de la stratégie

---

<sup>67</sup> Dunning souligne six conditions pour éviter la l'autodestruction de la globalisation économique: 1) reconnaître la centralité des personnes humaines; 2) reconnaître le rôle des institutions, publiques et privées, dans les instruments de régulation; 3) la nécessité que les États prennent des mesures favorables à l'émergence d'un capitalisme socialement acceptable; 4) la nécessité d'introduire des réformes institutionnelles, surtout en ce qui concerne les organisations financières; 5) l'importance de développer des institutions supranationales détenant des pouvoirs de sanction et de persuasion qui orientent les comportements et relations entre les acteurs; et, 6) l'importance de favoriser une convergence des politiques qui fait en sorte que les bénéfices du capitalisme global sont plus grands que la somme de ses parties (des économies nationales). Dunning, *op. cit.* 2001.

<sup>68</sup> La société civile, malgré sa nature éclatée et des stratégies dispersées, cherche à intégrer les débats actuels sur les règles et les institutions en émergence, s'opposant ainsi à une mondialisation qui, façonnée par les intérêts des entreprises et des États, ne semble pas répondre à leurs besoins. Les organisations internationales sont traversées par d'importants débats qui découlent de la globalisation. Certaines d'entre elles étant plus ouvertement associées au développement d'une gouvernance s'appuyant sur le marché et les entreprises alors que d'autres cherchent à trouver un meilleur équilibre en tenant compte de l'importance d'imposer des contraintes à la globalisation et de trouver des moyens de responsabiliser les acteurs et d'orienter les forces de la mondialisation vers la recherche de valeurs et de régulation non-marchandes.

économique mexicaine et son efficacité à mettre en valeur certains avantages compétitifs dans un contexte de concurrence entre les pays en développement pour attirer les FMN. La leçon à retenir est que l'ouverture aux IDE pose d'importants défis et que les politiques et stratégies nationales restent déterminantes et nécessaires même à l'heure de la globalisation économique.

Les expériences en cours en matière de gouvernance sont également abordées dans cet ouvrage. Certains évoquent la responsabilité sociale des entreprises et les initiatives volontaires comme les codes de conduite. **Anik Veilleux** y revient dans son texte. Elle montre comment la prolifération et l'engouement pour les codes de conduites s'articulent fort bien avec la réticence collective des États à adopter des normes contraignantes ainsi qu'avec le préjugé favorable aux FMN. Ces codes ont certes peu de portée pratique, sinon d'être le plus souvent un excellent outil de *marketing* et de répondre ainsi aux critiques de la société civile, mais ils peuvent constituer la naissance d'une nouvelle forme de gouvernance qui, à terme, pourrait gagner en efficacité. De son côté, **Claude Serfati**, dans un chapitre sur la finance globale, met en perspective la globalisation financière caractérisée par la montée en puissance des institutions et organisations financières et les enjeux de gouvernance de la finance globale dont les réponses actuelles, les accords de Bâle notamment, sont timides mais émergentes. Le secteur minier est un cas tout aussi intéressant qui fait l'objet d'un programme de recherche au Groupe de recherche sur les activités minières en Afrique (GRAMA)<sup>69</sup>. **Bonnie Campbell, Pascale Hatcher et Ariane Lafortune** montrent, dans le chapitre consacré à ce secteur, que la réforme des cadres législatif et réglementaire a contribué à créer un climat plus propice à l'investissement étranger dans plusieurs pays africains. Si les réformes institutionnelles semblent peser sur la capacité des États à répondre aux défis posés par le développement durable, les débats actuels et l'intérêt que suscitent les travaux du GRAMA sont une raison d'être optimiste.

Deux chapitres abordent la question du régionalisme. Si l'émergence d'espaces régionaux peut être perçue comme un contrepoids à la globalisation, à l'heure actuelle, l'intégration régionale apparaît plutôt comme le produit de la globalisation et d'une intégration économique par le marché. **Christian Deblock** montre que, si la mondialisation s'accommode fort bien des différences régionales, dans le cas des États-Unis du moins, l'établissement de règles en matière d'investissement sur les plans bilatéral et régional est complémentaire d'une démarche plus large visant à édicter les cadres normatifs de

---

<sup>69</sup> Ce groupe de recherche, dirigé par Bonnie Campbell, fait partie du Centre études Internationales et Mondialisation.

l'investissement à l'échelle de l'économie mondiale. **Pascal Petit** montre, de son côté, en prenant le cas de l'Asie de l'Est, non seulement que l'intégration régionale repose plus sur le secteur privé que sur les États, mais aussi qu'elle débouche sur une division régionale hiérarchisée du travail étroitement contrôlée par les FMN.

Comme **Michalet** le souligne bien, il n'est pas sûr que le régionalisme constitue une forme de contrepouvoirs à la globalisation. La coïncidence entre l'intégration régionale et la globalisation est réelle; l'intégration régionale favorise l'approfondissement de la globalisation économique en faisant des FMN le vecteur principal de l'intégration régionale et de là de l'intégration à l'économie mondiale. Les contrepoids à la globalisation restent incertains et fragiles, mais ils sont en cours d'émerger. Le chapitre de Charles-Albert Michalet en témoigne et nous laisse entrevoir différentes formes de gouvernance de l'économie mondiale qui sont actuellement en gestation.

Nous espérons que cet ouvrage, ainsi que les autres ouvrages qui seront publiés dans cette nouvelle collection Athéna-CEIM en économie politique internationale pourront ouvrir des voies possibles, car «au-delà de la possibilité de comprendre le monde, c'est la capacité à influencer son évolution future qui se détermine en ce moment»<sup>70</sup>. Il ne nous reste plus, dans cette introduction, qu'à remercier Emmanuelle Sauriol qui a participé à la révision et la mise en forme des textes ainsi que la Faculté de science politique et de droit de l'Université du Québec à Montréal pour son aide à la publication de cet ouvrage.

---

<sup>70</sup> Christian Chavagneux, «Peut-on maîtriser la mondialisation? Une introduction aux approches d'économie politique internationale», *Economies et sociétés*, Relations économiques internationales, Série P, no. 4/1998, p. 65.