

Claude CELLIER, Expert auprès du Centre de Commerce International de l'OMC, Professeur de Techniques du Commerce International à l'ISC, utilise sa longue expérience de Consultant International pour nous présenter les évolutions des différents réseaux d'aide au commerce international d'une douzaine de pays et en faire une analyse critique. Le prix à payer pour la compétitivité dans la guerre économique et le développement de l'intelligence économique sont les clés du succès des entreprises nationales.

Giao DAO DANG, Docteur en Sciences Economiques, Professeur d'Economie Politique à l'ISC, nous propose, à partir de la politique budgétaire contemporaine de l'Union Européenne, une lecture actualisée du Pacte de Stabilité et de Croissance dont les ministres de l'Eurogroupe (à 12) et de l'Eurogroupe élargi (à 25) ont décidé le 20 Mars dernier la modification.

Johannes JÄGER, Docteur en Sciences Economiques, Doyen de la Faculté de Sciences Economiques de l'Université de Vienne, qui vient d'effectuer une mission d'enseignement à l'ISC dans le cadre de nos programmes d'échanges inter académiques, étudie les conséquences du nouvel accord de Bâle sur les nouvelles formes de régulations financières globales. Il va en déduire une extension de modèle d'ensemble de gouvernance et de régulation des systèmes financiers à tous les système bancaires.

Enfin **David MORIEZ**, diplômé d'Anglia Polytechnique (Cambridge,G.B.), Professeur de Management des Ressources Humaines à l'ISC, s'interroge sur l'analyse de la New Economy aux Etats-Unis dans le contexte des phénomènes sociologiques et économiques qui l'accompagnent. Les valeurs américaines de travail, de productivité et de salaire ne sont pas forcément partagées et ne seront certainement pas le standard dans l'Europe de demain, alors que la gestion des connaissances s'inscrit dans la réalité de l'entreprise et constitue le fondement du capitalisme cognitif.

Vous avez donc entre les mains un Cahier interdisciplinaire où sont abordées toutes sortes de questions autour du thème commun des relations internationales.

C'est la même multidisciplinarité que vous trouverez dans le prochain cahier à paraître en septembre, thème : « **Marketing : décisions d'applications managériales** ».

Enfin le dernier Cahier de l'année 2005 publiera certains articles qui auront été présentés et discutés au cours du colloque organisé à l'ISC le **24 Novembre prochain** avec comme sujet : « **la responsabilité sociétale de l'entreprise : quel avenir pour la fonction R.H** ». Toutes les informations ainsi que les appels à communication et les bulletins d'inscription sont sur le site **www.rechercheisc.com**.

Georges PARIENTE
Docteur en Sciences Economiques
Doyen de la Recherche du Groupe ISC

e-mail : recherche@groupeisc.com
www.rechercheisc.com

Jean-Yves AGARD
Professeur d'Affaires Internationales
Docteur en sociologie



Expatriation : trois nouvelles courbes adaptatives fondées sur la disqualification sociale temporaire et l'inversion des lieux de socialisation

Abstract

Following an ethnographic investigation in a French multi-national company, this article proceeds to a dense description and to a critical analysis of professional international mobility. Methodologically based on the division of the reality using "observation scales", this work principally exposes on a micro-individual scale, during the first period of international assignment, the new expatriates are placed into ascending dynamics of professional qualification. Nevertheless, confronted with the reality of the new assignment, they will live the experience (descending dynamics) of "temporary social impotence", which is the consequence of the "partial social disqualification" described for certain indigents. This phenomenon will be analysed with the concept of "social capital", whose sudden fall, due to an inoperative "symbolic capital", cannot be compensated by a transformation of the "economic capital". Furthermore, this work shows the inversion of the socialisation locations (family vs. company). The company becomes a place of refuge and routine, whereas the family and social life are perceived as unstable and stress-inducing. Consequently, three new adaptation curves (U curve) will be suggested as a model. On the one hand, a relatively more "comfortable" curve related to the professional adaptation of the expatriate, on the other hand, two less "favourable" curves : one related to the adaptation of the family and the other related to the social relations of the expatriate. All three curves are supposed to comply more with observed reality

Résumé :

Faisant suite à une enquête ethnographique dans une multinationale française, l'objectif de cet article est de procéder à une description dense et à une analyse critique de la mobilité internationale professionnelle. Méthodologiquement fondée sur un découpage à partir des échelles d'observation, ces travaux exposent principalement, qu'au niveau micro individuel, lors des premières phases d'expatriation, les expatriés se situent dans une dynamique ascendante de qualification professionnelle. Pourtant, se confrontant à la réalité du nouveau lieu d'affectation, par un effet de ciseaux, ils sont amenés à vivre l'expérience (dynamique descendante) d'« impotence sociale temporaire », conséquence de la « disqualification sociale partielle » décrite chez certains indigents. Ce phénomène sera analysé à l'aide du concept de « capital social » dont la brusque chute ne pourra être compensée par une transformation du « capital économique », du fait d'un « capital symbolique » inopérant. En outre, ces travaux établissent l'inversion des lieux de socialisation de l'expatrié (primaire et secondaire). L'entreprise devient un lieu de refuge et de routine, alors que la famille et les conditions de vie sont vécues comme instables et stressantes. C'est pourquoi, trois nouvelles courbes d'adaptation sont proposées comme modèle : d'une part, une courbe d'adaptation professionnelle plus « confortable » pour l'expatrié et d'autre part, deux courbes qui lui sont moins favorables, l'une relative à l'adaptation de la famille et l'autre relative aux conditions de vie, toutes trois plus conformes à la réalité observée.

L'entreprise mondialisée, en forte expansion sur les marchés extérieurs, voit ses habitudes et ses modes de gestion fortement bouleversés, notamment en matière d'organisation de la mobilité internationale de ses cadres (PERETTI-1990, ROMELAER, HUAULT-1996). Notre communication a pour objet de questionner plus spécifiquement l'adaptation des cadres expatriés lors des premières périodes d'expatriation (sur des durées allant de 8 à 12 mois). Faisant suite à une enquête ethnographique dans une multinationale française, nous avons constaté qu'une majorité des expatriés étudiés avaient subi, lors des premiers temps d'expatriation, et selon des degrés de gravité différents, des malaises adaptatifs. Ces derniers sont décrits classiquement par la phase de « choc culturel » dans la courbe d'adaptation (KEALEY-1990).

Notre premier constat est la manifestation d'un « effet ciseaux ». En premier lieu, lors de leur nouvelle affectation, les nouveaux expatriés se trouvent dans une dynamique ascendante de « qualification professionnelle ». Ainsi, ils bénéficient d'un nouveau statut plus favorable (mobilité hiérarchique verticale et radiale), de nouveaux pouvoirs financiers par exemple. En second lieu, se confrontant aux réalités du nouveau lieu d'affectation, ils sont amenés à vivre ce que nous avons qualifié, en référence aux travaux de PAUGAM (2002) sur les indigents, une « disqualification sociale temporaire ». Notre analogie se fonde sur les effets de l'isolement social sur l'attitude et le comportement des expatriés.

Pour comprendre l'origine de cette « impotence sociale partielle », caractéristique d'une faiblesse ou d'une absence de réseaux personnels sur les nouveaux territoires, nous avons alors mobilisé la théorie des différents capitaux bourdieusien (économique, culturel, symbolique [BOURDIEU, 79-80-87-92-94]) à l'échelle micro sociale. Cette absence de pouvoir d'action sur l'environnement direct de l'expatrié, nous a amené à reconsidérer la « courbe adaptative en U » qui se veut générale et modélise l'ensemble des situations. Il nous est alors apparu nécessaire de séparer les différents lieux de « socialisations » (le travail, les relations avec la communauté d'accueil et la famille), selon le modèle de BLACK et MENDENHALL (1991).

Nous avons donc proposé de tracer trois nouvelles courbes suivant le lieu de socialisation précédemment énoncés. Elles se fondent sur un constat d'inversion des lieux de « socialisations, primaire et secondaire » (DUBAR-2000). En conséquence majeure, l'entreprise devient un lieu de refuge, de routine et d'évitement du monde extérieur, ce qui se traduit pour l'expatrié par de nombreuses heures consacrées au travail.

Ainsi, la disqualification sociale temporaire et ses effets, nous amène à nous interroger sur les enjeux en présence. L'entreprise doit-elle profiter de l'investissement personnel accru du salarié expatrié (temps passé au travail) ? Est-il synonyme de gain de productivité, sans contrepartie supplémentaire de la part de l'entreprise ? A contrario, l'entreprise doit-elle investir dans l'accompagnement de la socialisation individuelle, hors

entreprise et celle de la famille, pour éviter les risques de rupture anticipée du contrat d'expatriation. Quelle que soit la position prise par le gestionnaire, le chercheur se trouve devant la nécessité de mesurer l'efficacité du salarié en face adaptative et de recenser les échecs avec précision en identifiant et en qualifiant les causes.

L'entreprise mondialisée, en forte expansion sur les marchés extérieurs, accompagne généralement ses expatriés par des politiques de mobilité internationale sophistiquées (CERDIN, 2002). Néanmoins, elle n'a toujours pas résolu les conséquences d'une adaptation défectueuse des expatriés au nouvel environnement. Notre communication a pour objet de questionner plus spécifiquement l'adaptation des cadres expatriés lors des premières périodes d'expatriation (sur des durées allant de 8 à 12 mois). Faisant suite à une enquête ethnographique dans une multinationale française, nous avons constaté qu'une majorité des expatriés étudiés avaient subi, lors des premiers temps d'expatriation, et selon des degrés de gravité différents, des malaises adaptatifs. Ces derniers sont décrits classiquement par la phase de « *choc culturel* » dans la courbe d'adaptation (KEALEY, 1990).

Notre premier constat est la manifestation d'un effet ciseaux, c'est-à-dire d'une tension entre deux dynamiques antagonistes. En premier lieu, lors de leur nouvelle affectation les nouveaux expatriés se trouvent dans une dynamique ascendante de « *qualification professionnelle* ». Ainsi, ils bénéficient d'un nouveau statut plus favorable (mobilité hiérarchique verticale et radiale), de nouveaux pouvoirs financiers par exemple. En second lieu, se confrontant aux réalités du nouveau lieu d'affectation, ils sont amenés à vivre ce que nous avons qualifié, en référence aux travaux de PAUGAM (2002) sur les indigents, une « *disqualification sociale temporaire* ». Notre analogie se fonde sur les effets de l'isolement social sur l'attitude et le comportement des expatriés.

Poursuivant notre analyse, nous avons essayé de comprendre l'origine de cette « impotence sociale partielle », caractéristique d'une faiblesse ou d'une absence de réseaux personnels sur les nouveaux territoires. Nous avons alors mobilisé la théorie des différents capitaux bourdieusiens (économique, culturel, symbolique [BOURDIEU, 79-80-87-92-94]) à l'échelle micro sociale, qui nous permet de comprendre l'importance de la constitution d'un « *capital social* » dans le « *champ* » dans lequel l'individu évolue.

Ainsi, compte tenu des spécificités majeures de notre population, les premiers mois d'expatriation coïncident avec une brute chute du « *capital social* » (relationnel). Sa reconstitution, c'est-à-dire la transformation d'autres capitaux (économique ou culturel, par exemple) se voit entravée par un « *capital symbolique* » inopérant.

Cette absence de pouvoir d'action sur l'environnement direct de l'expatrié, nous a alors amené à reconsidérer la « *courbe adaptative en U* » qui se veut générale et modélise l'ensemble des situations. Il nous est alors apparu

nécessaire de séparer les différents lieux de « *socialisations* » (le travail, les relations avec la communauté d'accueil, et la famille), selon le modèle de BLACK MENDENHALL (1992).

Contrairement à ce qu'annonce la littérature de gestion (CERDIN, 2002), ici, la « courbe d'adaptation professionnelle » semble moins poser de problème que la courbe générale. Fondée sur une culture organisationnelle relativement homogène, c'est-à-dire dans laquelle dominent des routines et des habitudes de travail communes quel que soit le pays d'affectation, la « *socialisation* » dans la nouvelle entité de la multinationale étudiée semble se passer sans « *choc culturel* » intense. Dans de nombreux cas, l'entreprise constituera, à notre grande surprise, un lieu de refuge, de routine et d'évitement du monde extérieur, se traduisant par de nombreuses heures de travail.

Nous avons donc proposé de tracer trois nouvelles courbes suivant les lieux de socialisation précédemment énoncés, qui seraient à valider et à systématiser par une enquête plus large. Elles se fondent sur un constat d'inversion des lieux de « *socialisations, primaire et secondaire* » (DUBAR 2000), caractéristique de notre population.

Dans un premier temps nous présenterons le cadre et les conditions de notre recherche, puis nous rappellerons les fondements théoriques qui ont présidé à celle-ci, nous exposerons les raisons qui nous ont amené à proposer le concept de « *disqualification sociale temporaire* », enfin nous proposerons un nouveau modèle de mise en évidence de l'inversion des lieux de socialisation différenciée (professionnelle, sociale et familiale).

Une recherche ethnographique en entreprise

Nous avons réalisé notre enquête de type ethnographique dans une multinationale d'origine et de capitaux français, que nous nommerons Fin-Amor.

Elle réalise un chiffre d'affaires dépassant¹ les 14 milliards d'euros en 2003, avec un résultat net présentant des taux de croissance à deux chiffres et ce depuis plus de 18 années consécutives. Les dividendes proposés à l'assemblée des actionnaires s'élèvent à plus d'un demi-milliard d'euros pour l'année 2002, avec une progression de 18,5% par rapport à l'année précédente. 85% de son chiffre d'affaires est réalisé hors de France.

¹ Dans un souci de confidentialité, nous ne publions pas de montant précis. Néanmoins les informations ont été triangulées afin d'obtenir un taux de saturation des données satisfaisant. Ainsi, le croisement et la comparaison de sources officielles (bilan social annuel), presse professionnelle, publications internes et externes de Fin-Amor devaient aboutir à des données stables et cohérentes pour pouvoir être mentionnées.

En 2003, elle emploie 50.491 collaborateurs de 98 nationalités différentes, dans le monde entier, dont 14.000 salariés dans les sites de production. Fin 2002, le nombre de cadres s'élève à 12.612, soit 25% de l'effectif mondial.

Dans un souci de confidentialité, nous n'exposerons pas de données de contexte relatives aux secteurs d'activité sur lesquels elle agit, aux produits qu'elle produit et distribue, aux marchés qu'elle occupe. Nous préciserons simplement qu'il s'agit d'une activité industrielle avec un pourcentage du chiffre d'affaires consacré à la recherche variant de 1,3 à 3%² du chiffre d'affaires consolidé annuel, lors des cinq dernières années. Cette recherche lui permet de déposer environ 365 brevets par an, soit un par jour.

Fin-Amor a conforté sa présence à l'étranger lors des sept dernières années, en partie grâce à des acquisitions et une politique de « *mondialisation de ses marques* ». Elle est désormais présente sur les cinq continents, dans 150 pays et dispose de 283 filiales dont 46 usines dans le monde. Enfin, 70% des effectifs du groupe sont basés hors de France³.

L'objet d'étude : un groupe en phase d'accélération d'internationalisation

Nos travaux précédents⁴ ont montré que Fin-Amor, le terrain d'investigation, est bien une multinationale en phase d'accélération d'internationalisation qui, selon le modèle d'ADLER et FARIBORZ⁵, se situe entre le stade « 3 » (dit de « *gestion multinationale* ») dans lequel l'entreprise gère des impatriés (cadres des filiales venant étoffer les équipes de la maison mère) et envoie des cadres à haut potentiel dans les filiales⁶, et le stade « 4 » (dit de « *gestion mondiale* »), dans lequel nous observons la présence d'une variété de nationalités au sein du comité de direction. Dans cette dernière phase, le modèle fait obligation d'avoir une expérience internationale significative pour atteindre le sommet de l'organisation (sommet stratégique) ; on parle alors d'une gestion de réseau global.

Les fortes proportions historiques de Français dans les rangs d'expatriés (49% des expatriés sont français) ainsi que celle de la France comme destination d'affectation principale (26% des expatriés sont affectés en

² Soit 469 millions d'euros en 2002.

³ Par souci de confidentialité de la firme, nous ne pouvons pas mentionner la source.

⁴ AGARD J.Y., *Ethnographie de la mobilité internationale : le cas d'une multinationale française*, Thèse de doctorat de sociologie, Sorbonne : Université René Descartes Paris 5, novembre 2004

⁵ ADLER N., FARIBORZ G., *A strategic approach to international human resources management*, *International Management research-Looking to the future*, De Gruyter, 1993.

⁶ Le nombre de pays accueillant des filiales est en augmentation.

France) nous conduisent à proposer deux portraits-types d'expatriés fin-amoriens fondés sur les régularités. Le premier aurait les caractéristiques suivantes : un homme, de nationalité française, âgé de 35 ans, marié avec deux enfants, travaillant aux Etats-Unis d'Amérique⁷ avec une responsabilité de patron d'affaire. Le second, aurait les mêmes caractéristiques hormis la nationalité et le lieu de travail. Il serait soit allemand, soit britannique et son lieu d'affectation serait la France.

L'analyse des éléments quantitatifs, comme ceux qualitatifs, confirme bien, d'une part, que selon le modèle d'ADLER et FARIBORZ⁸, le stade d'internationalisation de Fin-Amor se situe bien entre la phase 3⁹ et 4¹⁰, et d'autre part, que ce mouvement d'internationalisation est sans précédent pour la firme.

C'est pourquoi, nous sommes fondé à considérer le groupe Fin-Amor comme un objet et un terrain d'investigation convenable pour mener une étude monographique. En effet, cette entreprise offre des situations d'observation variées et nombreuses. Sa taille, son rôle dans l'économie nationale, le nombre de personnes « gérées », l'ampleur du champ d'action international représentent un intérêt objectif, dépassant le caractère anecdotique d'une étude de cas singulière. Le mode d'organisation ayant cours, les techniques de gestion employées, les comportements des acteurs en font un laboratoire de pratiques contemporaines significatives dont l'observation et l'analyse constituent un enjeu scientifique réel.

Après avoir exposé brièvement les contours de notre terrain d'investigation et son intérêt, nous allons rappeler notre ancrage théorique.

Problématique interculturelle et ancrage théorique

La problématique interculturelle survient dès qu'il s'agit de pratiquer l'échange social, de travailler avec des personnes qui appartiennent à une autre culture. En fait, dès qu'il y a rencontre de l'altérité.

En déclinant les différentes « locations » ou lieux de rencontre, les problèmes de base seront ceux de culture et d'identité. Il conviendra alors de se rattacher aux sciences et au corpus qui sont les plus à même de proposer des méthodologies pour la description pertinente de ces phénomènes.

Il serait souhaitable, avant tout développement, de s'interroger sur la pertinence de l'ancrage théorique que nous avons décidé de prendre. Cependant, nous ne souhaitons pas entrer ici dans un débat autant

⁷ Avec 43 expatriés en 2001, les États-Unis d'Amérique représentent la première destination chez Fin-Amor.

⁸ ADLER N., FARIBORZ G., 1993, *op. cit.*

⁹ Phase 3 : de gestion internationale.

¹⁰ Phase 4 : de gestion mondiale.

épistémologique que terminologique qui exhiberait les multiples positions quant à la définition des sciences auxquelles on peut rattacher notre étude (à savoir la sociologie, l'anthropologie, l'ethnologie, l'ethnographie et les domaines transversaux qui peuvent se décliner en psychologie sociale et anthropologie sociale). De même, à l'échelle strictement micro-individuelle, il est nécessaire de citer les récents travaux de CERDIN et DUBOULOY, fortement liés à notre thème de recherche, qui empruntent un ancrage psychanalytique original pour comprendre l'adaptation internationale des expatriés¹¹, ou ceux de ROBERT-DEMONTROND mobilisant la « *P-nostalgie* » comme syndrome d'adaptation des expatriés¹².

Illustrant rapidement des exemples de position, nous citerons GEERTZ qui déclare à propos des pratiques d'enquête : « *En anthropologie, du moins en anthropologie sociale, ce que font les praticiens, c'est de l'ethnographie* »¹³. Puis il poursuit : « *C'est dans la compréhension de ce qu'est l'ethnographie, ou plus exactement de ce en quoi consiste la pratique ethnographique, que l'on peut commencer à saisir ce qu'est l'analyse anthropologique en tant que forme de connaissance* »¹⁴. De même, pour CUCHE, les intersections et intrications sont fréquentes. Concernant la définition de l'acculturation, il précise : « *Le rapprochement entre sociologie et anthropologie amène la première à emprunter ses méthodes à la seconde et la seconde à emprunter ses terrains à la première* »¹⁵.

Aussi, compte tenu du vif débat permanent au sein de ces sciences, notre choix sera de tenter de réserver (autant que faire se peut, sachant que nous pouvons être justement contesté) pour chaque phase de l'étude une attribution qui destinerait : le terme « d'ethnographie » au recueil, à la collecte de données et à leur classement méthodique ; le terme « d'ethnologie », lorsque l'on procèdera à un premier niveau d'analyse à partir des concepts liés au niveau micro-social ; le terme « d'anthropologie sociale » lorsqu'il s'agira de procéder à des généralisations raisonnées au niveau micro-social (pour notre étude, l'organisation productive).

¹¹ CERDIN J.L., DUBOULOY M., « Expatriation et responsabilité sociale de l'entreprise : une approche psychanalytique », *Revue de gestion des ressources humaines*, Editions ESKA, n°55, Janvier – Février -Mars 2005, pp. 36-56

¹² ROBERT-DEMONTROND P., « Psychopathologie de l'expatriation : la nostalgie comme syndrome d'adaptation », in *Actes (CD. Rom) du 11ème Congrès de l'AGRH, Internationalisation de la gestion des ressources humaines*, Paris, novembre 2000

¹³ GEERTZ C., « La description dense. Vers une théorie interprétative de la culture », in CEFAL D., *L'enquête de terrain*, La Découverte, Paris, 2003, p. 210.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ CUCHE D., *La notion de culture dans les sciences sociales*, coll. Repère, n° 205, La Découverte, Paris, 1996, p. 46.

Anthropologie et organisation productive

En affirmant le caractère volontairement anthropologique de notre démarche, il est à remarquer que peu d'études ont été faites sur la description des interactions transculturelles dans des groupes au sein d'organisations productives¹⁶. A l'instar de GLUESING, nous souhaiterions pouvoir affirmer que des méthodes anthropologiques « *par une description des pratiques peuvent guider vers la théorie et la théorie peut être renseignée par les pratiques, surtout dans le domaine où les changements se font rapides et que les approches théoriques traditionnelles [économiques] ne sont pas éclairantes* »¹⁷. Ainsi notre recherche peut-elle se référer, par sa méthodologie, à la thèse de GLUESING qui décrit une multinationale spécialisée dans la haute technologie devant améliorer sa position compétitive face à un marché mondialisé et particulièrement turbulent. GLUESING justifie sa recherche de type anthropologique —les données ont été recueillies essentiellement par entretiens qualitatifs et observations participantes— par le fait que de nombreux auteurs¹⁸ réclamaient de la part de l'anthropologie une implication dans les thèmes managériaux. Cette science se devait donc d'apporter sa contribution à la compréhension de la vie des entreprises et des organisations productives qui tendent à se mondialiser et doivent faire face désormais, et par définition, à des environnements différents de celui du lieu de création. Que ce soit en raison des marchés aval ou bien des lieux multiples de production. Ainsi, procéder à une recherche sur des groupes humains, aux origines culturelles différentes, qui entrent en interaction dans le cadre d'organisations productives, avec comme ancrage théorique l'anthropologie, peut être justifié par les affirmations d'APPADURAI qui argumentait récemment : « [...] *il existe des faits bruts dans cette fin de XX^{ème} siècle dans le monde auxquels toute ethnographie devrait se confronter. Parmi ces faits centraux, il existe le changement social, territorial et la reproduction culturelle d'identité de groupe* »¹⁹. Mais APPADURAI propose également d'exhiber les enjeux face à l'utilisation de l'anthropologie qui, par définition, s'est intéressée au concept de culture et suggère d'être prudent face à l'emploi, d'une part des

¹⁶ GLUESING J.C., *Fragile alliances : negotiating global teaming in a turbulent environment*, UMI, dissertation Information Service, Detroit, 1996, p.13. L'ouvrage n'ayant pas fait l'objet d'une édition française, toutes les citations que nous en extrayons ont été traduites par nos soins.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Par exemple : CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, ESKA, Presses de l'Université de Laval, Québec, 1989.

¹⁹ APPADURAI A., « Global Ethnoscapes : Notes and Queries for a transnational Anthropology », in *Recapturing Anthropology, Working in the present*, R.G. Fox ed., Santa Fe, NM School of American Research, 1991, p. 191.

thèses culturalistes qui décèlent des fondements culturels dans tout fait, et d'autre part d'un dénigrement systématique et inquiet venant des anticulturalistes, lesquels réfutent par un positivisme forcené toutes influences de la culture sur les faits constatés.

Pour notre part, nous tâcherons de prendre une position médiane, que nous dénommons « non dogmatique ». Par la suite, on se rendra compte que les études comparatives mentionnées plus haut n'auraient pas eu de fondement ou n'auraient pas été possibles sans un changement de paradigme « à la KUHN »²⁰, qui a permis aux théories universalistes de céder le pas aux approches culturalistes. Ainsi, les approches universalistes considèrent que l'Homme fonctionne, réagit de la même façon, quelles que soient sa latitude et sa culture d'origine. En outre, les modèles de compréhension du réel sont valables pour tout l'univers connu. Mais ce postulat universaliste, largement diffusé par les modèles dominants occidentaux nord-américains, notamment en sciences de gestion, n'arrive pas à prévoir, à mesurer, à éradiquer certaines anomalies que nous nous permettrons de qualifier, pour l'instant sans démonstration, d'origine culturelle. Aussi, désormais, quelques chercheurs influents (tels d'IRIBARNE, SEGAL,...) intègrent-ils la culture et les différences culturelles comme variables pertinentes de l'analyse. Cependant, nous pensons devoir éviter le « systématisme culturaliste » qui explique tout par la culture et par son influence sur les comportements.

Analyse culturaliste et affirmation méthodologique décomplexée

Notre démarche et notre position en matière de méthodologie sont de reconnaître les imprécisions et la vulnérabilité du culturalisme, notamment en ce qui concerne le concept « d'intégration », inopérant dans le cas de sociétés complexes, et celui de socialisation, dans sa représentation faussement mécaniciste d'après laquelle les comportements acquis prolongeraient la nature en devenant quasi instinctifs. Ceci nous ferait oublier que « *de nombreux comportements ne sont pas le produit de conditionnements, mais le résultat d'une intention d'adaptation à des situations variées et variables* »²¹. Nous nous rapprocherons plus du courant de l'anthropologie sociale britannique qui privilégie l'étude comparative des institutions sociales, de leurs fonctionnements et de leurs changements.

²⁰ « *L'histoire des sciences évolue par cycles. A une époque donnée, un paradigme (théorie dominante) s'impose jusqu'à ce qu'émerge une période de crise. Une révolution scientifique s'ouvre alors, qui verra l'émergence d'un nouveau paradigme dominant* » (in KUHN T. S., *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion Champs, Paris, 1983).

²¹ RIVIERE C., « Culturalisme », in *Les Notions Philosophiques*, PUF, Paris, 1990, pp. 528-529.

Aussi verrons-nous tout d'abord l'embarras méthodologique exposé par APPADURAI à propos des conséquences de la mondialisation sur l'étude des groupes humains, puis, comment récemment des chercheurs ont pu contribuer, avec certaines précautions, à la constitution d'un savoir, en ayant recours à la dimension culturelle. On remarquera qu'ils ont volontairement pris une position à dominante « *hic et nunc* », complétée par des apports méthodologiques.

Local ou global ?

APPADURAI explique la difficulté à laquelle l'anthropologie est aujourd'hui confrontée. Les contextes ne sont pas les mêmes que ceux en cours lors de l'édification de cette science. Il affirme notamment que la notion d'« *ethno-peuple* » doit être re-questionnée : « *Alors que les groupes émigrent, se regroupent dans de nouveaux endroits, reconstruisent leur histoire, et reconfigurent leur projet d'ethnie, [le concept] "ethno" prend une qualité glissante et non délimitée, à laquelle les pratiques descriptives de l'anthropologie devront répondre. Le paysage des identités des groupes "ethnoscapes" —champ ethnique— dans le monde ne sont plus des objets anthropologiques familiers, dans la mesure où les groupes ne sont plus étroitement rattachés à un territoire, délimité physiquement, culturellement homogène* »²². En d'autres termes, la tâche de l'ethnologie devient l'éclaircissement d'une énigme : quelle est la nature du local, comme expérience vécue, dans un monde globalisé, un monde déterritorialisé ?

Cette question voit toute sa justification dans le cas de Fin-Amor. En identifiant ce groupe industriel comme une organisation, nous comptons appliquer les mêmes méthodes que celles utilisées pour des groupes humains réputés homogènes, alors qu'il est difficile, par définition, de repérer ce qui tient du local ou du global dans une organisation pluriculturelle, avec des acteurs, des décisions en tension, des investissements et des pratiques d'origines différentes, où la notion de « *territoire culturel* » perd de sa pertinence.

Après avoir présenté les effets de la mondialisation sur l'étude des groupes humains, abordons désormais comment les chercheurs contemporains ont recours à la dimension culturelle.

²² APPADURAI A., 1991, *op. cit.*

« Hic et nunc » et les pratiques : un pré-requis

Compte tenu de la qualité récusable de nombreuses études et modèles interculturels vulgarisés et diffusés par les cabinets conseil en organisation, il est légitime de se poser des questions sur les fondements et les vertus de ce type d'analyses.

Aussi DESJEUX et GARABUAU réhabilitent-ils l'ancrage anthropologique par leurs études²³. Ils rappellent dans leur article « *Ethnomarketing et anthropologie des affaires* »²⁴ qu'il existe plusieurs degrés de rectitude dans la méthode anthropologique et que, lorsque les recherches sont menées avec rigueur, « *les méthodes d'analyse interculturelle possèdent en effet une efficacité qui réside dans leur dispositif d'élucidation, dans la capacité que les groupes, qui collaborent entre eux, auront à découvrir les différences dans les modèles de prises de décisions, de résolution de problèmes, de rapport aux risques ou à la hiérarchie, puis à mesurer les enjeux et les intérêts en présence pour ensuite négocier de nouvelles formes de travail* »²⁵.

Les commentaires que nous pouvons exprimer face à ces affirmations sont essentiellement d'ordre méthodologique. Les analyses interculturelles, ancrées dans le champ de l'anthropologie, ont produit des travaux de toute qualité. Il convient alors de les questionner et de les mener avec une extrême rigueur. Comme nous avons eu l'occasion de l'étudier dans une précédente analyse²⁶, les éclaircissements, voire les exégèses par le « *tout culturel* », n'ont généré qu'une littérature normative dans laquelle abonde un ensemble de recettes, certes lucratives pour les consultants, mais foncièrement oubliées des apports des autres sciences (sociologie, anthropologie, psychosociologie et économie).

Ainsi, les explications des phénomènes par le déterminisme culturel laissent la place à celles prenant en compte, certes, les origines culturelles, mais également les éléments de contexte et leurs influences sur la situation observée, et enfin les influences et les conséquences de l'interaction. Il s'agit donc d'une « *approche culturelle situationnelle [...] une étude de la combinaison des interactions entre acteurs à un moment donné, dans une*

²³ Voir également les études en commun avec TAPONIER S. et DESJEUX D., et celle de LEFEBVRE B., citées in DESJEUX D., GARABUAU I., « Ethnomarketing et anthropologie des affaires », *ANVIE, Sciences Humaines*, n°72, mai 1997, pp. 38-41.

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Ibid.*, p. 39.

²⁶ AGARD J.-Y., MEVEL PLA N., « L'interculturel en gestion : l'appel du vide », *Les Cahiers de la Recherche*, ESSCA, n°1, Angers, 1994, pp. 33-53.

situation donnée (hic et nunc) qui donne des réponses sur les différences culturelles »²⁷.

Aussi, lors de notre analyse comparative, nous reviendra-t-il de tenir compte des trois éléments précédents et révéler, non pas la culture en soi, mais bien une mise en évidence des différentiels.

Le problème principal sera de déterminer les critères d'attribution des fondements culturels. En d'autres termes, il sera nécessaire de répondre à la question : qu'est-ce qui nous permet d'affirmer du caractère culturel des pratiques ou comportements observés ?

En complément des définitions de la culture de GEERTZ et de d'IRIBARNE portant principalement sur le contexte au sein duquel les éléments doivent être décrits avec densité, nous reprenons les définitions concises de HALL (la culture est « *une dimension cachée* »²⁸) et celle de DESJEUX (« *La culture : quelque chose de caché et d'inexplicable* »²⁹). Nous retiendrons donc comme postulat que la notion de culture renvoie au contexte d'interprétation, aux représentations et aux comportements acquis au sein d'un groupe déterminé.

Il est possible d'expliquer ces derniers et d'en montrer la structure et le fonctionnement en se référant d'une part aux « *schémas informels* »³⁰ de HALL, et de façon plus générale, à l'« *inconscient social* »³¹ qui serait proche des « *archétypes jungiens* »³², sorte de matrice de représentations, telle une image mère alimentant les symboles collectifs et les images personnelles.

Mais une méthode plus opérationnelle, proposée par DESJEUX, sera de passer au filtre de la/des rationalité(s) les comportements selon trois logiques : symbolique (imaginaire), stratégique (intérêt économique et conformité aux choix du groupe) et fonctionnaliste (utilité).

Dans ce cadre, la démarche anthropologique, caractérisée par l'induction, l'observation et la prise en compte des points de vue des acteurs, apportera de nouvelles façons d'expliquer les comportements humains, permettra de révéler les différences culturelles³³.

D'autre part, en recherche, la tendance lourde et dominante du tout quantitatif, notamment lorsque l'on procède à des études en entreprise, ce qui est notre cas, renforce le besoin d'exhiber des énoncés, des méthodes et des conclusions « les moins contestables » pour les sciences dites « molles ».

²⁷ DESJEUX D. *et alii.*, *Le sens de l'autre : Stratégie, réseaux et cultures en situation interculturelle*, coll. Logiques sociales, L'Harmattan, Paris, 1994.

²⁸ HALL E.T., *La dimension cachée*, Seuil, Paris, 1971.

²⁹ DESJEUX D., 1994, *op. cit.*

³⁰ HALL E.T., *Le langage silencieux*, Coll. Point, Éditions du Seuil, Paris, 1984.

³¹ *Ibid.*

³² DURAND G. *Les structures anthropologiques de l'imaginaire*, Bordas, Paris, 1969.

³³ DESJEUX D., GARABUAU I, 1997, *op. cit.*

Il s'agit alors d'augmenter la légitimité de la démarche par une clarification de notre projet, de le négocier (au sens de CALLON et LATOUR³⁴) avec les parties prenantes, et d'en énoncer les limites.

Cette clarification liminaire, devra exhiber en quoi la problématique qu'on se propose d'étudier est culturelle. En quoi le champ normatif interculturel est-il le niveau pertinent d'analyse, alors que JARNIOU³⁵ en a proposé deux autres (le niveau organisationnel³⁶ et le niveau stratégique³⁷) qui eux-mêmes peuvent être nourris par les situations interculturelles. Ainsi, les informations étiquetées hâtivement "interculturelles" pourraient être légitimement attribuées à d'autres champs.

Nous devons également pouvoir éviter ces errements, en précisant clairement d'où nous allons parler, c'est-à-dire de la posture de l'anthropologue. Nous emboîterons le pas aux chercheurs réclamant un autre type d'approche, alors que HALL³⁸ dénonçait déjà en 1976 que l'anthropologie actuelle se préoccupait beaucoup plus des discours que des actes, c'est-à-dire du folklore culturel.

Ainsi, les recherches comparatives par questionnaires sont donc mises en cause et nous confortent dans nos options choisies : l'observation participante, les entretiens semi-directifs approfondis et l'examen des pratiques.

En conclusion, l'analyse culturaliste nous offre, tout d'abord, des ressources théoriques afin de tenter de comprendre « la réalité ». Nous en avons exprimé les critiques et les limites. Notre terrain d'investigation étant celui de Fin-Amor, nous avons donc, selon la littérature, un lieu majeur de création de culture : le pays/nation d'origine du groupe et les pays d'implantation des filiales dans lesquelles travaillent les expatriés et enfin les nations d'appartenance des acteurs interrogés. Cependant, comme le rappelle

³⁴ CALLON M., LATOUR B., *La science telle qu'elle se fait*, La Découverte, Paris, 1991

³⁵ JARNIOU P., *L'entreprise comme système politique*, PUF, Paris, 1981. Mais on pourrait parler des travaux de DUBAR C. *La socialisation, construction des identités sociales et professionnelles*, A. Colin, Paris, 1996 et de MAURICE M. SELLIER F., SYVLVESTRE J. J. « Analyse sociétale et cultures nationales, réponse à Philippe d'Iribarne », *Revue française de Sociologie*, n°23, 1992, pp. 75-85.

³⁶ Révélé par la structure.

³⁷ Révélé par les pratiques.

³⁸ HALL E.T., *Au-delà de la culture*, (1976), Éditions du Seuil, Paris, 1979

THEVENET³⁹, il faudra tenir compte des nombreux territoires d'émergence de phénomènes culturels, à savoir les sous-cultures au sein des organisations, mais également celles exogènes des régions, des métiers, des secteurs d'activité. D'autre part, les approches interculturelles peuvent se fonder sur des méthodologies sérieuses, qui se centreront sur les pratiques individuelles jusqu'à celles organisationnelles. Enfin, cette démarche est corroborée par les propos de THEVENET qui confirme : « *S'occuper de culture, ce n'est pas s'intéresser à ce que pensent les gens, mais à ce qu'ils font, c'est-à-dire aux références utilisées le plus souvent inconsciemment pour " faire avec " les différentes situations problématiques qu'ils rencontrent dans leur activité* »⁴⁰.

Les principes d'observation et les méthodes d'investigation employées

Après avoir expliqué nos références épistémologiques et méthodologiques générales, nous nous attacherons à présent à clarifier nos principes d'observation ainsi que les méthodes d'investigations utilisées au cours de notre étude. Nous exposerons tout d'abord en quoi les échelles d'observation représentent une segmentation efficace du réel, nous procéderons en annexe 1 à une présentation de la population étudiée, puis nous décrirons les observations réalisées et nous y préciserons le mode de recueil et de traitement des données.

Les échelles d'observation : une segmentation efficace du réel

Résolument ancré dans une démarche micro-sociale ethnologique, la part faite dans notre étude à « l'empirisme pratique » (au terrain) est prédominante. En conséquence, nous nous sommes souvent posé la question de l'accès à la réalité, sachant qu'elle « *ne parle pas d'elle-même, mais qu'à la fois elle existe bien en dehors des projections du chercheur tout en étant la résultante d'une construction sociale* »⁴¹. Tout au long de nos travaux, les problèmes du passage du « macro » au « micro » ont retenu

³⁹ THEVENET M., « La culture d'entreprise une ressource », *Actes du 2° Congrès de L'association française de gestion des ressources humaines*, Cergy, 1991, p. 155.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ DESJEUX D. et alii, *Quand les Français déménagent, circulation des objets domestiques et rituels de mobilité dans la vie quotidienne en France*, L'Harmattan, Paris, 1998, p. 133.

notre attention. C'est pourquoi la métaphore du topographe⁴² est restée présente à notre esprit. Ainsi, l'apprenti géographe, suivant la précision des échelles⁴³, ne transcrit pas les mêmes types d'information sur les cartes qu'il doit établir. Pourtant il s'agit bien de la même réalité que l'on conçoit par postulat dans un continuum, mais que les outils d'investigation ne permettent pas de révéler. « *Cartographier l'ensemble des actions réciproques des individus* »⁴⁴ constitue le projet du socio-ethnographe qui, s'il n'utilise pas un protocole d'observation, peut rapidement se retrouver face à des problèmes méthodologiques insolubles (délimitation du terrain, observabilité des phénomènes, exhaustivité...). Ces derniers ne feront que s'amplifier lors de l'interprétation (corrélation, représentativité, dépendance des variables, lien de causalité, attribution causale, construction sociale...).

Afin de pouvoir atteindre une phase de description compréhensive de la réalité, les « *échelles d'observation* » exposées par DESJEUX⁴⁵ nous ont permis de structurer et de clarifier notre démarche, soit en phase d'investigation et de recueil de données, soit en phase d'analyse. DESJEUX⁴⁶ précise que la question des échelles d'observation est apparue dès les débuts de la sociologie. Ainsi, DURKHEIM⁴⁷ mettait-il en garde contre la confusion entre psychologie et sociologie. LEVI-STRAUSS s'en sert pour éclairer sa définition de la culture suivant la conception plus ou moins détaillée des « *unités culturelles* »⁴⁸. GURVITCH⁴⁹ tranchera l'opposition entre « individu » et « société » en déclarant que le niveau micro-individuel permet de dire « je » et celui micro-social de dire « nous », alors que le pronom personnel « eux » renverra au macro-social. ELIAS se rapprochant des préceptes de la théorie de la forme (*Gestalttheorie*⁵⁰), propose une relation entre le tout et ses parties. Ainsi la société ne peut pas être comprise comme « *une simple juxtaposition additive et par-là même instructurée de*

⁴² Ainsi un plan de masse, grâce aux nombreux détails, permettra de comprendre ce qui se trame au niveau local (maison d'habitation située sur un terrain argileux), une carte au 50.000^e révélera la proximité d'un cours d'eau en plaine et celle au 25.000^e, exposera les interdépendances avec un système hydrographique plus large (prévision de crues dues à des précipitations plus lointaines). Enfin, une photo par satellite de la même zone divulguera des informations déterminantes, avec des variables explicatives telles que l'appartenance à une zone tempérée, la présence de courant marin ou aérien...

⁴³ Rapport existant entre les dimensions d'un objet et celles de sa représentation dans l'espace ou en plan.

⁴⁴ DESJEUX D. *et alii*, 1998, *op. cit.*

⁴⁵ DESJEUX D., « Tiens bon le concept, j'enlève l'échelle... d'observation », *UTINAM*, L'Harmattan, Paris, 1996, n° 20, pp. 15-44.

⁴⁶ DESJEUX D. *et alii*, 1998, *op. cit.* p. 133.

⁴⁷ DURKHEIM E., *Le suicide. Étude de sociologie*, (1897), PUF, Paris, 1969, p. 36.

⁴⁸ LEVI-STRAUSS C., *Anthropologie structurale*, Plon, Paris, 1958, p. 352.

⁴⁹ GURVITCH G., *La sociologie au XXème siècle*, PUF, Paris, 1947.

⁵⁰ KOFFKA K., *Principle of Gestalt psychology*, Harcourt and Brace, New York, 1935.

nombreux êtres humains isolés, ni comme un objet existant au-delà de l'être humain isolé »⁵¹.

En outre, DESJEUX montre que l'affrontement dialectique dissimule deux questions de nature différente. L'une porte sur la continuité ou la discontinuité du réel, l'autre sur le niveau de réalité sur lequel va s'exercer l'observation. La réponse à ces questions passe alors par le constat empirique : « *L'observation de la réalité ne peut être globale. Elle ne peut être que discontinue, c'est-à-dire sur une échelle* »⁵². Il poursuit en expliquant que le chercheur fera des rapprochements qui eux, ne relèveront pas d'une observation continue des informations obtenues à différentes échelles. Ces rapprochements, qui sont le propre de la recherche, « *expérimentent bien l'incontournable discontinuité contenue dans le processus descriptif* »⁵³.

Alors que l'échelle macro-sociale était celle de prédilection des fondateurs de la sociologie (DURKHEIM, HALBWACHS, MAUSS...) et l'échelle micro-individuelle celle de la psychologie, l'échelle micro-sociale va apparaître tardivement en France, dans les années 60, principalement dans les travaux de CROZIER lorsqu'il traitera des organisations⁵⁴. En sociologie, en ethnologie, comme en micro-histoire ou en psychosociologie, les trente dernières années du siècle précédent verront se développer l'approche à l'échelle micro-sociale, notamment avec l'accroissement du recours aux recherches empiriques. Ce mouvement inflationniste est lié, bien sûr, à la spécialisation propre à toute recherche scientifique⁵⁵.

Pour les travaux qui nous concernent, utiliser l'approche globale n'était pas souhaitable (voire possible), d'une part parce que les données qui nous semblent d'intérêt sous format statistique n'étaient pas disponibles⁵⁶, et

⁵¹ ELIAS N., *La société des individus* (1987), Fayard, Paris 1991, p. 7.

⁵² DESJEUX D. *et alii*, 1998, *op. cit.*, p. 134.

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ Dominique DESJEUX précise d'ailleurs que Michel CROZIER ne revendique pas cette échelle en tant que telle.

⁵⁵ PEQUIGNOT B., *Pour une critique de la raison anthropologique. Éléments d'épistémologie des sciences humaines*, coll. « Logiques sociales », L'Harmattan, Paris, 1990, p. 75.

⁵⁶ A ce jour, hormis l'enquête de CERDIN, qui sans être centrée sur les pratiques, nous a permis de défricher le sujet, nous ne connaissons pas d'enquête de grande ampleur ayant réellement interrogé les intéressés eux-mêmes —les expatriés— (l'enquête se poursuit actuellement et vise à recueillir, par questionnaires électroniques, à la fois les trajectoires, les opinions et les intentions des expatriés eux-mêmes et de ceux qui « gèrent » les expatriations, c'est-à-dire les directeurs de ressources humaines (*in* CERDIN J. L., 2002, *op. cit.*). Les enquêtes du type de celle de
PriceWaterhouseCoopers (cf.

<http://www.pwcglobal.com/fr/pwc_pdf/pwc_keytrends.pdf> consultation du 4 février 2004), alors qu'elles concernent 270 multinationales en Europe et près de 65.000 expatriés passent systématiquement par le filtre des Directions des ressources

d'autre part, à l'instar de la remarque efficace de DESJEUX rappelant que « *la souffrance du "sujet" est difficilement observable à l'échelle d'observation du suicide choisie par DURKHEIM* »⁵⁷, la souffrance éprouvée par le nouvel expatrié en phase de « *disqualification sociale temporaire* » que nous décrivons, ne l'est pas d'avantage.

Enfin, du fait de nos pratiques d'investigation empirique, unique moyen pour nous d'accéder au réel, nous postulons à l'instar de DESJEUX⁵⁸ que les observations à l'échelle micro-sociale fourniront des éclairages utiles pour les autres échelles d'observations. Lors de l'interprétation, nous mobiliserons d'ailleurs certains concepts réputés plus macro-sociologiques⁵⁹. Nous citerons en exemple le concept de « capital social » qui nous permettra d'amener la notion de « disqualification sociale ». En 1996, dans son article portant sur les échelles d'observation, DESJEUX⁶⁰ avait d'ailleurs déclaré non pertinente l'utilisation du concept de « capital social » en utilisant les résultats d'une enquête micro-sociale. Pour y parvenir, nous nous sommes fondé sur la possibilité de rapprochements inter-échelles. Ceux-ci nous conduisant à des « généralisations limitées » au sein de la même échelle d'observation, au sens de diversité limitée ou de « non unique ». Car « *le constat est qu'une pratique, un processus ou un geste observé une fois dans une même culture, à une époque donnée, a de fortes chances de se retrouver chez d'autres acteurs sociaux, sauf à supposer qu'il n'existe aucun code, aucun rite, aucune routine, aucun lien social* »⁶¹.

Néanmoins, compte tenu de nos observations et de nos résultats, dans nos travaux précédents, nous sommes revenus sur l'ancrage strictement macro-social du concept de capital social et nous avons proposé une acception micro-sociale en partie explicative du phénomène « d'impotence sociale »⁶².

En résumé, l'enquête que nous avons réalisée sur la mobilité internationale est qualitative, à une échelle d'observation principalement micro-sociale,

humaines et prennent majoritairement en compte les intentions des entreprises afin de prévoir les tendances du marché de l'emploi. Les pratiques réelles, quant à elles, ne peuvent évidemment pas être observées par les enquêteurs. Enfin, la grande entreprise française qui nous a servi de terrain, ne fait pas partie du panel des interrogées (de même que les 20 premiers groupes situés en France, exportateurs de marchandises,

in
DOUANES, « Palmarès national des entreprises », <http://lekiosque.finances.gouv.fr/i/magesdouane/et_g0_Palm2002.htm>, consultation du 12 décembre 2003).

⁵⁷ DESJEUX D. *et alii*, 1998, *op. cit.* p. 135.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ Notamment les notions de capital économique, social, symbolique et culturel de BOURDIEU.

⁶⁰ DESJEUX D., 1996, *op. cit.* p. 33.

⁶¹ DESJEUX D. *et alii*, 1998, *op. cit.* p. 136.

⁶² AGARD J.Y., 2004, *op. cit.*, « Champ et capital économique, culturel, social », pp. 105-117 .

celle de l'observation des pratiques et des interactions concrètes entre acteurs sociaux. Nous pourrions aussi montrer des liens avec des données quantitatives obtenues à l'échelle macro-sociale⁶³, ainsi qu'avec des données qualitatives obtenues à l'échelle micro-individuelle⁶⁴. C'est pourquoi, après avoir exposé les principes méthodologiques d'observation auxquels nous nous référons, nous devons à présent préciser nos méthodes d'investigation.

La méthodologie retenue se scinde en deux phases principales d'investigation. La première phase dite « *exploratoire* »⁶⁵, fondée principalement sur l'induction, avait pour objectif de repérer les thèmes émergents en lien avec notre sujet et de sélectionner des axes d'approfondissement. La seconde, dite de « *fond* »⁶⁶, devait explorer dans le détail les axes retenus.

L'accès au terrain s'effectuait par trois voies concomitantes : la conduite d'entretiens semi-directifs, l'observation participante *in situ* et l'analyse des documents collectés par le chercheur.

La structure de la population étudiée lors de nos entretiens est exposée en annexe 2, nous rappellerons brièvement ici, que notre enquête conduite sur une durée de trois ans a donné lieu d'une part à des entretiens (39) semi-directifs d'une durée minimale d'une heure trente entièrement enregistrés et retranscrits intégralement, d'autre part nous avons réalisé sept observations participantes lourdes, parfois sur plusieurs jours consécutifs. Ces observations ont permis la rédaction de rapports d'observation circonstanciés de type ethnographique (description dense). Et enfin, nous avons procédé au recueil et à l'analyse de multiples documents authentiques⁶⁷

⁶³ Comme les données issues des enquêtes du type de celle de PriceWaterhouseCoopers, déjà citées.

⁶⁴ Comme les données issues des travaux de ROBERT-DEMONTROND P., « Psychopathologie de l'expatriation : la nostalgie comme syndrome d'adaptation », in *Actes (CD. Rom) du 11^{ème} Congrès de l'AGRH, Internationalisation de la gestion des ressources humaines ?*, Paris, novembre 2000.

⁶⁵ La phase exploratoire s'est déroulée de janvier 2000 à juin 2001.

⁶⁶ La phase de fond s'est déroulée de janvier 2002 à décembre 2002.

⁶⁷ Nous dénommons « *Document authentique* », suivi d'un numéro d'ordre (exemple : DA 01), les documents originaux recueillis lors de la phase documentaire et terrain de l'enquête. Il s'agit de documents ethnographiques de tout type (annonces, articles, brochures, comptes rendu, courriels, courriers, enregistrements, magazines grand public, magazines professionnels, notes manuscrites, photographies, prospectus, rapports, ouvrages...), généralement produits par les acteurs et les organisations rencontrées lors de l'enquête. Lorsque les originaux n'ont pu être conservés, ils ont été authentifiés par l'auteur (photocopie). Ces documents sont inventoriés, classés, codés. Ils sont conservés par l'auteur. Ils font l'objet d'une table de codage conservée par le rédacteur pour pouvoir s'y référer

A présent, nous exposerons les principaux résultats et analyses liés à nos travaux pour la partie liée au recueil de données micro-individuelles, c'est-à-dire la façon des les expatriés vivaient leurs premiers mois d'expatriation.

Dans une première partie, nous aborderons les conséquences de l'expatriation pour l'individu dans sa stratégie de carrière, en exposant le passage par une « disqualification sociale temporaire » (I). Puis, dans un second temps, nous suggérerons un nouveau modèle composé de trois courbes de socialisation, permettant de comprendre les phénomènes observés lors des premières phases d'expatriation. (II).

Expatriation : stratégie de carrière et disqualification sociale temporaire

Comme son nom l'indique, travailler dans une multinationale implique pour le « manager » d'envisager tout ou partie de sa vie professionnelle à l'étranger. Que ce soit dans le cadre d'un contrat formel d'expatriation ou celui d'un contrat local⁶⁸, un séjour professionnel d'une durée significative à l'étranger relève d'une norme intégrée par les acteurs et par les organisations productives qui, tous deux, valorisent la mobilité internationale.

En paragraphe liminaire à nos principaux résultats, nous allons tout d'abord rappeler comment « l'international » est valorisé au sein de l'organisation Fin-Amor et quelles sont les conséquences professionnelles immédiates d'une affectation à l'étranger.

Valorisation de l'international

Chez Fin-Amor nous remarquerons que « l'international » devra être manifeste lors du parcours académique du cadre ainsi que lors de son activité professionnelle. Elle sera tout d'abord gage d'une formation initiale équilibrée⁶⁹, dont on tiendra compte positivement lors du recrutement initial, comme preuve de capacité adaptative à des milieux différents. Puis, elle sera consubstantielle de l'activité. Ainsi, le contrat de travail⁷⁰, pour les cadres du groupe Fin-Amor, mentionnera une clause de mobilité géographique à l'échelle de la planète entière et ne pourra pas être remise en cause au cours de la carrière. Cette clause sera considérée comme

⁶⁸ Mais toujours dans un environnement national différent de celui dont le salarié est originaire.

⁶⁹ En effet, on recrutera quelqu'un à la condition qu'il maîtrise en plusieurs langues son vocabulaire professionnel et qu'il ait séjourné pendant une durée significative hors de son pays d'origine, dans le cadre d'une formation académique ou d'un stage en entreprise. La multiplicité des expériences et « l'exotisme » des destinations seront elles-mêmes valorisées.

⁷⁰ Notamment dans le cas étudié : Fin-Amor.

normale à l'instar de l'acceptation de la règle de subordination à l'autorité hiérarchique ou celle du paiement d'un salaire contre celui d'un temps de travail.

A la fois présente dans le discours des élites de l'entreprise et sur les différents sites internet de recrutement, mais également dans les critères d'évaluation des cadres destinés à détenir des fonctions de direction dans l'organisation, la mobilité internationale sera présentée comme garante d'une ouverture d'esprit quand elle n'est pas « *ouverture sur le monde* »⁷¹. Elle sera synonyme de « *flexibilité, de curiosité, d'ouverture et de tolérance* »⁷² engendrant une flexibilité mentale permettant de « *discerner et interpréter les codes et les symboles structurant les perceptions et l'imaginaire des gens* »⁷³.

International synonyme de qualification professionnelle

Chez Fin-Amor, du point de vue de l'organisation, une carrière réussie devra présenter une progression constante des responsabilités. Pour ce faire, des périodes d'activité à l'international seront incontournables et preuves de l'acquisition des compétences et des expériences nécessaires aux fonctions de « direction ». Ces passages actifs à l'étranger concourraient à une formation continue équilibrée et à un développement des potentiels du cadre. L'expatriation ferait donc partie de la stratégie de qualification professionnelle individuelle contribuant à la bonne marche de l'organisation. Nos travaux précédents ont montré que la mobilité internationale devient un thème permanent du discours idéologique⁷⁴ de la firme qui le justifie par le caractère fondamentalement international de son activité. Ainsi l'entreprise vante l'expatriation comme accélérateur de carrière, comme passage indispensable et naturel débouchant sur des stratégies individuelles de qualification professionnelle. Paradoxalement, nous aurons à démontrer que pour l'expatrié, la phase initiale de l'expatriation mène à une disqualification

⁷¹ Extrait du document authentique n°1, issue de l'entretien n° 21 (cf. *Lexique* en annexe) DA E 01-1 : Système d'évaluation des managers de Fin-Amor - Talent development : « Guide des compétences managériales et qualités personnelles », Fin-Amor, Malakoff, 2002.

⁷² *Ibid.*

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ AGARD J.Y., *Ethnographie de la mobilité internationale : le cas d'une multinationale française*, Thèse de doctorat de sociologie, Sorbonne : Université René Descartes Paris 5, novembre 2004, pp. 122-136

sociale temporaire quasi-systématique **(A)**. Puis nous exhiberons l'inversion des lieux de socialisation lors des premières phases d'expatriation **(B)**.

Expatriation et trajectoire individuelle : de puissance à impotence sociale temporaire

Dans nos précédents travaux, nous avons repéré et exposé⁷⁵ les différentes expériences vécues par un expatrié de Fin-Amor lors d'une affectation à l'étranger. Notre travail a porté sur plusieurs phases décrites par le modèle de la « courbe en U », dite « *d'acculturation* »⁷⁶, rapporté par BLACK et MENDENHALL⁷⁷. Nous nous concentrerons à présent plus particulièrement sur les situations qui surviennent lors de la première phase d'expatriation, c'est-à-dire celles se situant entre l'annonce de la décision finale d'affectation et les premiers mois de vie dans le pays cible (de trois à huit mois) précédant la période d'adaptation positive.⁷⁸ Nous y constaterons la quasi-absence de la phase « *d'euphorie* » et la prédominance de celle de « *choc culturel* », dès l'arrivée dans le pays.

« De la qualification managériale à disqualification sociale »

Nous nous attacherons tout d'abord à révéler des mouvements contradictoires auxquels les salariés de Fin-Amor sont soumis au début de leur expatriation. En effet, chaque expatrié suit un mouvement de « *qualification professionnelle* » (§ 1), alors qu'il fera l'expérience concomitante de l'effondrement soudain de son capital social (§ 2) qui entraînera une « *impotence sociale temporaire* »⁷⁹. La conséquence de ce paradoxal effet de ciseaux sera le développement chez l'expatrié d'une « *disqualification sociale* »⁸⁰ partielle (§ 3).

⁷⁵ *Ibid.*, pp. 213-335

⁷⁶ « Acculturation » au sens de l'anthropologie nord-américaine. Nous lui préférons le terme de « socialisation », que nous réservons à la description de phénomènes observables à l'échelle microsociale.

⁷⁷ BLACK J. S., MENDENHALL M., "The U-curve adjustment hypothesis revisited : a review and theoretical framework", *Journal of international business studies*, Second quarter, 1991, pp. 225-247

⁷⁸ Phase de maîtrise (*mastery*).

⁷⁹ Locution que nous forgeons et que nous définirons.

⁸⁰ Au sens de PAUGAM, in PAUGAM S., *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, (1991), coll. Quadrige, PUF, Paris, 2002.

Représentation positive et mouvement de qualification professionnelle

Lorsque l'on écoute les expatriés de Fin-Amor, on se doit de faire le constat de la distance entre l'anticipation positive de l'expatriation et les difficultés vécues ou ressenties lors de l'installation dans le pays d'accueil. En effet, lors de la période précédant l'offre de mobilité internationale, la représentation de l'expatriation est extrêmement positive. Elle est véhiculée, nous l'avons vu, par une « xénophilie institutionnelle » de l'organisation qui se manifeste à toutes les étapes de la vie du salarié (recrutement, intégration, formation, pleine activité). Elle est l'aboutissement d'une reconnaissance professionnelle et le passage obligé vers une « *carrière de qualité* ».

Lorsque le cadre se voit offrir un poste à l'étranger, il accepte l'offre en la considérant comme un nouveau défi professionnel, une promotion salariale et/ou hiérarchique.

Les expatriés de Fin-Amor ont vécu, ainsi que nous en avons rendu compte, une sélection complexe (socialisation, repérage des hauts potentiels, entretiens de développement, cooptation, désignation, information...). La nouvelle affectation est comprise par l'individu et l'organisation comme faisant partie d'un processus de développement de carrière. D'une part, l'expatriation est perçue comme une promotion et d'autre part, elle l'est dans les faits. Tous les nouveaux postes se traduisent par des responsabilités accrues, un niveau hiérarchique supérieur, des compétences élargies, auxquels sont associés un statut (titres) et un salaire plus élevés que ceux de la situation antérieure. La politique de mobilité internationale attribue au salarié expatrié des avantages de soutien matériel non négligeables de la part de l'organisation. Nous en concluons donc qu'au regard de la trajectoire individuelle, le salarié, en étant nommé à l'étranger, s'inscrit dans une dynamique de qualification professionnelle qui se traduit par une augmentation de ses pouvoirs d'action, que ce soit sur le périmètre professionnel (nombre de personnes sous son autorité, montant des budgets à gérer, réduction de la distance entre le sommet stratégique et sa propre position dans la ligne hiérarchique) ou dans sa sphère privée (pouvoir d'achat accru lié au nouveau salaire et conditions d'expatriation).

Cependant, ce mouvement ascendant, gratifiant pour le salarié va s'opposer, par un effet de ciseaux, à une évolution sociale contraire.

La confrontation à la réalité

En revanche, lorsqu'il est immergé dans la réalité, la période de l'installation du nouvel expatrié dans le nouveau pays concentrera un ensemble d'activités qui s'avèrent très déstabilisantes pour celui-ci. De multiples citations issues des entretiens permettent de constater que les expatriés comparent leur installation en France comme un redémarrage dans la vie, comme s'il s'agissait d'un exil forcé. Ils emploient les termes de « *commencer à zéro* ». Ils vont même jusqu'à affirmer une rupture définitive avec sa situation antérieure, ils parlent de « *tout raser* ». Ces termes éloquents sont révélateurs d'un trouble marquant. La terminologie employée démontre que l'effort de relativisation d'analyse de la situation n'est pas opérant. Rappelons que ces personnes ont un contrat de travail stable, un salaire en rapport avec leurs fonctions ; ils appartiennent aux catégories sociales dites aisées, celles des cadres supérieurs. Ils bénéficient de couvertures sociales enviées par les salariés d'autres secteurs d'activité. L'organisation à laquelle ils appartiennent leur apporte attention et soutien (politique de mobilité internationale).

Pourtant, ces salariés d'un grand groupe international utilisent les termes que l'on aurait aisément attribués à un exilé non volontaire. Ainsi, dans ses représentations, ils passent du statut objectif d'expatrié à celui vécu et subjectif de « *déraciné* ».

Face à l'obligation de gérer les affaires courantes et de mener de front sa nouvelle vie professionnelle, l'expatrié va développer des sentiments graduels qui évolueront du désarroi vers l'exaspération. Lors des trois premiers mois, on assiste à une montée en puissance des émotions qui renseigne sur un revirement des représentations. D'initialement positives, elles se transformeront radicalement vers une remise en question du choix professionnel. Contrairement à ce qu'affirme SEGAL⁸¹ (« *les contacts interculturels interpersonnels soulèvent moins de difficultés que les contacts interculturels professionnels* »), on remarque que le travail en lui-même n'est pas dénoncé. Ainsi, sous la pression des engagements qu'il s'est lui-même fixés (trouver un appartement afin de réunir à nouveau la cellule familiale, par exemple), l'incapacité à obtenir ce qu'il souhaite dans la sphère privée, le conduiront à la colère tournée vers l'environnement dans lequel il doit évoluer.

Période d'euphorie ou de souffrances ?

⁸¹ SEGAL J.-P., « Les pièges du management interculturel : une aventure franco-québécoise de l'entreprise », *Gérer et comprendre*, décembre 1990, pp. 47-58.

Généralement admis dans la littérature, les premiers mois d'expatriation sont considérés, selon la terminologie, soit comme une « période d'euphorie »⁸² par analogie métaphorique à la « fièvre des voyages », soit comme une « lune de miel »⁸³, période « d'enchantement »⁸⁴ de l'expatrié dans son nouvel environnement. Nos premières descriptions nous ont permis de constater généralement un brusque décalage entre les représentations et le vécu, qui révélerait plus de souffrance que de bien-être. Ceci nous amène à analyser plus en détail la phase première d'expatriation.

Nous proposons en annexe 2, un cas « idéal typique ». Il présente un extrait d'entretien que nous avons choisi pour son caractère exemplaire des analyses qu'il suggère. L'expatrié y aborde, dans un même temps, de nombreux sujets : l'arrivée sur le lieu de travail, les relations avec les personnes qui l'accueillent, les interactions avec l'environnement social, matériel... Ce « mot pour mot » est, à notre sens, précieux car il rassemble, dans un bloc homogène, les thématiques que nous avons repérées dans notre population et qui nous ont amené à réfléchir plus particulièrement sur la première période d'expatriation. Ce cas regroupe l'ensemble de difficultés recensées lors des huit premiers mois d'affectation et illustre ainsi le passage d'une situation de puissance sociale dans le pays d'origine à une impotence sociale dans le pays cible, où tout est source de difficultés, de malaise et de souffrance.

Les objets du désarroi

Nous observerons tout d'abord les objets du désarroi que l'expatrié E 18 évoque en abordant 23 thèmes que nous classerons selon leurs trois relations matérielles au monde. Il s'agit de repérer les éléments de stabilité, puis de branchement et enfin ceux qui lui permettent d'assurer sa mobilité physique.

Éléments de stabilité : l'absence de l'intime

⁸² KEALEY D. J., *L'efficacité interculturelle. Une étude des conseillers techniques canadiens à l'étranger*, Centre de préparation des coopérants, Agence canadienne de développement international, Hull, 1990

⁸³ BLACK J. S., MENDENHALL M., 1991, *op. cit.*, pp. 225-247.

⁸⁴ JOLY A., « Être cadre à l'étranger » in CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées* (1990) ESKA, 4^{ème} édition Presses de l'Université de Laval, Québec, 1999, p. 475.

Comme nous l'avons déjà indiqué, Fin-Amor fournit une aide logistique à tout expatrié qui arrive dans le pays d'affectation. Dans le cas d'E 18, nous remarquerons qu'il dispose très rapidement d'un appartement et d'un bureau. Ces éléments remplissent les éléments de stabilité en étant des territoires de souveraineté, sur lesquels l'individu peut à la fois trouver refuge et décider d'agir suivant sa propre volonté. Mais E 18 sera incapable d'attribuer le statut « d'intimité » aux éléments de son environnement proche. Du fait de son déménagement en cours, ses effets personnels ne sont pas disponibles (« *Mes affaires personnelles étaient au milieu de l'Atlantique [...] .*»). Son logement est un lieu étranger, choisi par des étrangers où tout lui est étranger (« *Je n'avais qu'une seule valise, dans un appartement avec des meubles loués, avec des serviettes de toilette louées [...] .*»). Il stigmatise des objets de la vie courante comme des serviettes « *d'appartement hôtel* », qui dans sa représentation lui confirment qu'il n'est à aucun moment chez lui.

Avant d'être utiles, pratiques ou inadéquats, beaux ou laids, ces objets sont les miroirs de son « *exil* », il n'est pas « *dans ses meubles* ». Il n'utilise pas son propre linge de maison, ces ustensiles de la domesticité deviennent hostiles au lieu de rendre service. Ils n'ont pas acquis le statut de « *prothèses* »⁸⁵, prolongement de son propre corps pour le servir et assurer sa « *conservation* » dans les gestes quotidiens et « *sa médiation de l'être au monde* »⁸⁶. Ils sont jugés négativement et source de désagrément. Il ne s'agit pas ici d'incompréhension d'un mode d'emploi, d'impossibilité de manipulation du fait de la non connaissance d'un mode de fonctionnement⁸⁷, mais bien du rejet d'objets, qui, en poursuivant la métaphore médicale, seraient considérés comme des greffons repoussés par l'organisme. Ces objets sont non seulement étrangers mais aussi incomplets (« *une seule valise* » [...]) ; E 18 ne dispose pas de l'entière capacité d'action du fait de l'absence de certains éléments, qui sont considérés comme essentiels.

Lorsqu'il s'agit de sa tenue, E 18 constate sa propre régression (« *Je ne savais pas comment m'habiller [...] .*»). Comme un enfant qui attend l'avis de sa mère pour décider des vêtements du jour, il est surpris par le climat et admet qu'il n'a pas les « *habits adéquats, parce qu'on ne pense pas à tout [...] .* ».

⁸⁵ TISSERON S., « De l'inconscient aux objets », *Les cahiers de médiologie*, n° 6, Gallimard-ad.rem, 1998, p. 235.

⁸⁶ WARNIER J.P., *Construire la culture matérielle. L'homme qui pensait avec les doigts*, Sciences sociales et sociétés, PUF, Paris, 1999, p. 26.

⁸⁷ Que l'on aurait pu constater face à un appareil électroménager dont les manettes seraient inconnues.

Dans le deuxième « *aspect de la logistique de la vie quotidienne* »⁸⁸, nous constaterons le même type de rapports au contexte professionnel intime. Son lieu de travail qui est un bureau de 18 m² à son usage exclusif,⁸⁹ situé au siège de Fin-Amor sera également source de désagréments. Alors qu'il s'attendait à disposer d'un outil de travail en état de marche, il constatera qu'il n'en est rien (« *Je suis arrivé dans mon bureau, rien n'était prêt* »). Il ne disposera d'un téléphone et d'un ordinateur qu'après plusieurs jours. Il est surpris de ne pas avoir à choisir son mobilier. Il insistera particulièrement sur la décoration de son bureau. Amateur de peinture contemporaine, ses tableaux ramenés du Chili resteront stockés au sol pendant un an derrière son fauteuil (« *Mon bureau a été arrangé, décoré, il y a seulement deux semaines* »). Ainsi son bureau, deuxième environnement propre, qui a pour rôle de représenter la stabilité, ne sera ni investi, ni incorporé au sens de WARNIER⁹⁰ lorsque ce dernier examine le rapport à la « *culture matérielle* ». Ces constats nous permettent de déduire que dans cette première période toute interaction d'E 18 avec son environnement proche devient difficile. Son environnement de stabilité, sa sphère intime sont problématiques, car ils sont perçus comme inexistantes.

Aussi, alors que le modèle de BLACK et MENDENHALL présente une courbe en U comportant une phase de « *lune de miel* » lors des premières semaines d'expatriation, E 18 ne vivra aucune période « *d'euphorie* ». Pour les éléments qui concernent sa sphère intime, on constate qu'il bascule immédiatement dans la phase seconde qui est celle du « *choc culturel* ».

Les difficultés à se « brancher »

Si l'on poursuit l'examen des éléments appartenant à la culture matérielle, on constatera de nouvelles difficultés. E 18 reconnaît que la Direction des carrières internationales lui a indiqué l'ensemble des mesures qu'il devait prendre, notamment en matière de branchements. Il est donc averti sur les organismes, les lieux, les interlocuteurs et même les coûts et délais qu'il rencontrera pour être connecté au monde. Que ce soit pour s'abonner au téléphone, au câble (accès aux chaînes de télévision internationales), acheter un poste de télévision, ouvrir un compte bancaire, il considère ces tâches comme insurmontables (« *c'était trop* »). Il utilise d'ailleurs une

⁸⁸ WARNIER J.P., 1999, *op. cit.*, p. 163.

⁸⁹ Nous avons constaté qu'au siège social de Fin-Amor des cadres partageaient parfois leurs bureaux.

⁹⁰ WARNIER J.P., 1999, *op. cit.*, p. 164.

deuxième langue pour dire la même chose (« *it was too much* »). Il se sent submergé par ces tâches qui sont hors de la sphère professionnelle et qu'il ne reconnaît pas de son ressort. Il considère que l'on aurait dû les faire à sa place en affirmant : « *Je n'ai pas emmené de femme, pour s'occuper de tout* ». Il pense déjà effectuer des efforts importants pour assumer sa mission pour Fin-Amor, pour ne pas avoir à « *assurer* » pour tout ce qui concerne les branchements privés.

Mobilité : une autonomie mis à mal

Dernier élément participant de la culture matérielle, sa capacité à se déplacer représente également des sources d'épreuves douloureuses. Lors de sa vie professionnelle antérieure, E 18 a toujours utilisé l'automobile comme moyen de transport. Arrivé à Paris, il se considère « *contraint* » d'utiliser les transports en public (« *il a fallu que je fasse la "chose parisienne", de prendre le métro* ») car il n'a pas de voiture personnelle. Et lorsque « *enfin* », il possède une voiture, il doit relire le code de la route. Même les éléments climatiques sont stigmatisés alors qu'il a déjà vécu en zone tempérée (notamment à New York).

Après un premier examen des objets du désarroi, nous nous attacherons à en relever les paroles.

Les paroles du désarroi

Une première lecture de cette citation permet de constater un niveau de langue et une terminologie soutenue révélant de nombreuses émotions (« *c'était horrible* », « *c'était l'expérience la plus pénible* », « *c'était trop* », « *l'expérience la pire* »). Les superlatifs qualifiant des opinions très tranchées abondent.

Les thèmes abordés et les ruptures discursives sont nombreux. L'expatrié veut dire beaucoup. Les idées, les exemples auxquels il se réfère foisonnent (dans le deuxième paragraphe, par exemple). Il tentera d'abord d'expliquer son désarroi (« *c'est difficile d'arriver dans un pays* ») ; il fait alors référence à l'entreprise qui l'avait prévenu de cette difficulté. Il justifie son apparente « *faiblesse* » en exprimant la distance entre l'anticipation d'une situation et le fait de la vivre. Puis il enchaînera rapidement sur une liste de témoignages factuels n'ayant pas de liens circonstanciés, mais qui selon sa perception sont à l'origine de son trouble. Il citera dans la même phrase : les problèmes linguistiques, la rupture avec sa vie antérieure, l'indisponibilité de ses affaires personnelles bloquées dans le transport, l'obligation d'utiliser des effets

réputés intimes comme « *des serviettes de toilette* » de location, l'obligation de prendre les transports publics et d'affronter le métro qu'il qualifie de « *chose parisienne* », le climat pluvieux et ses habits inadéquats.

Il ne s'agit pas d'un discours structuré et posé. Lorsqu'il tente d'analyser les causes et les raisons de ce qu'il a vécu, l'affect reprend rapidement le dessus. Des exemples « *douloureux* », à ses yeux, lui viennent brusquement à l'esprit sans notion de classement, de hiérarchisation et de distanciation. Il entame sujet après sujet, sans les approfondir, quitte à se répéter.

Il faut alors tenir compte non seulement du discours, mais également des conditions de sa production.

Nous avons constaté que sa respiration s'est faite plus rapide et bruyante, ses paroles étaient hachées, son rythme d'élocution s'est accéléré, son attitude générale révélait une agitation soudaine (mains, petits gestes rapides, balancement du corps) qui contrastait avec le calme posé et professionnel du début d'entretien qu'il arborait lorsque les questions initiales portaient sur la description de son métier.

Nous ne sommes pas légitime pour en conclure une dimension pathologique ; on pourrait cependant apparenter cette abondance de références et ce discours saccadé à une logorrhée que l'on rencontre dans certains états d'excitation psychique. Ce flot de paroles, incoercible et rapide, perçu tout d'abord comme désordonné par l'enquêteur, peut être considéré comme un marqueur de la réalité des difficultés qu'il a éprouvées. Puis, il révèle un moment de souffrance difficilement partageable. E 18 semblait parler pour la première fois de cette épreuve (« *J'ai survécu [...]* » précise-t-il). Plus généralement, comme ERHENBERG⁹¹ l'a expliqué, on constate une tension entre l'obligation sociale de « *réussir* » cette nouvelle expérience professionnelle (« *Car je savais, personnellement dans ma tête que je ne retournerai pas à Santiago. Car il n'y a pas plus de travail pour moi là-bas* »), la nécessité de se conformer au modèle « *compétitif et performant* » d'un cadre expatrié (« *Si je veux encore progresser dans une position hiérarchique supérieure, si je veux monter d'un cran sur l'échelle du groupe* ») et le vécu douloureux des premiers huit mois de l'expatriation qu'E 18 associe à une faiblesse personnelle (« *J'ai survécu, parce que je suis un "survivor" ⁹², mais je ne sais pas combien de personnes vivent ça, je ne sais pas... C'est difficile !* »).

En fin de citation, il entame une remise en cause personnelle (« *Peut-être, je pensais avoir un esprit ouvert, je pensais être vraiment international.* »), qu'il réfute rapidement en se justifiant (« *C'est une chose que de vivre dans un pays et de voyager beaucoup, mais c'est autre chose que de déménager* »).

⁹¹ EHRENBERG A., « Nervosité dans la civilisation du culte de la performance à l'effondrement psychique », in MICHAUD Y. (dir), « *L'individu dans la société d'aujourd'hui* », coll. Université de tous les savoirs 8, Odile Jacob, Paris, 2002, pp. 83-97.

⁹² Survivant (traduction libre du rédacteur).

dans un autre pays. »). En se référant à la notion de « territoires circulatoires internationaux » de TARRIUS⁹³, E 18, qui se qualifie de « *vraiment international* », a confondu les compétences déambulatoires acquises lors de ses voyages professionnels et touristiques antérieurs (la familiarité qu'il pouvait éprouver dans les aéroports, les taxis, les filiales, les hôtels, les restaurants internationaux) avec les exigences d'une installation et d'une vie quotidienne dans un pays étranger. Ainsi, les futurs expatriés éprouvent le sentiment qu'ils sont adaptables car ils ont fait l'expérience de l'étranger au sein de ces lieux interchangeables d'un pays à l'autre. Ils ont appartenu un temps à la « *caste des professionnels circulants internationaux* »⁹⁴, pendant lequel ils ont acquis un « savoir circuler »⁹⁵, c'est-à-dire une aisance personnelle et un savoir-faire liés aux techniques de déplacement⁹⁶, que nous opposerons au « savoir résider ». En revanche, les expatriés⁹⁷ seront confrontés à une toute autre réalité de l'altérité lorsqu'ils devront résider dans le pays d'expatriation. S'il y a bien un relatif continuum du cadre spatial pour hommes d'affaires, il existe une discontinuité franche des lieux de vie pour expatriés. WAGNER⁹⁸ rappelle qu'il existe, bien sûr, un espace de mobilité propre aux classes « supérieures », des « *espaces réservés, des juridictions d'exception* » qui lèvent les obstacles à la mobilité dans lesquels les ruptures « *sont grandement euphémisées* ». Elle fait référence aux pertes de repères spatiaux, symboliques ou affectifs, liées au changement de pays. Mais elle souligne également que ces lieux de sociabilité⁹⁹ sont implantés dans un petit nombre de grandes villes internationales et que tous les cadres expatriés ne font pas les mêmes usages de ces infrastructures.

Du point de vue de la forme de l'entretien et des opinions émises, on peut conclure que le fait d'avoir évoqué cette période a fait ressurgir sur un plan émotionnel les difficultés vécues dans son passé proche. Contrairement à d'autres expatriés, E 18 n'a manifesté dans son discours ou dans son attitude aucun trait d'humour ou position relativiste (distance) par rapport à ce qu'il a vécu.

Pour un lecteur externe, les superlatifs employés (« *Expérience la pire [...]* », « *C'était trop [...]* » ; « *J'ai survécu [...]* » ; « *Je suis un "survivor"* ») peuvent paraître hors de mesure. Son analyse de la situation nous apparaît

⁹³ TARRIUS A., *Les fourmis d'Europe, migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, coll. « Logiques sociales », L'Harmattan, 1992, p. 144.

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ *Ibid.* p. 132.

⁹⁶ *Ibid.* p. 142.

⁹⁷ « *Les délocalisés temporaires* » suivant la terminologie de TARRIUS.

⁹⁸ WAGNER A. C., *Les nouvelles élites de la mondialisation : Une immigration dorée en France*, coll. Sciences sociales et sociétés, PUF, Paris, 1998.

⁹⁹ Hôtels internationaux, établissements diplomatiques, écoles et lycées internationaux, associations, clubs sportifs, nationaux, de loisirs...

dramatique et exagérée. Le contraste entre ses appréciations et la situation est d'autant plus fort lorsque l'on met en perspective la trajectoire de cette personne. C'est un cadre supérieur chilien, ayant étudié dans son pays d'origine et aux États-Unis. Il n'est pas professionnellement novice : outre une expérience professionnelle antérieure de quatre ans aux États-Unis, il a été recruté chez Fin-Amor trois années auparavant et a démontré son professionnalisme. Aujourd'hui en charge d'une vingtaine de pays, il dispose d'un salaire en rapport avec sa fonction. Il a voyagé et voyage à l'étranger pour le compte de la société, et également par plaisir personnel. C'est pourquoi la notion de « *survie* » paraît disproportionnée et excessive. On réserverait volontiers cette locution à des situations d'exil ou d'immigration en situation précaire ou violente. E 18 a cependant assuré son contrat, sa perception de ses conditions de vie, s'est améliorée récemment. Il pense être entré dans une phase de « normalisation » (« *À partir de janvier, les choses ont commencé à changer. En février, voilà je suis là, et j'ai décoré mon bureau* »). Dans les faits, il a enfin « *investi les lieux* », il s'est approprié son environnement direct.

L'examen des trois critères matériels de son environnement (la stabilité, les branchements et la mobilité) ainsi que des opinions formulées sur la première phase d'expatriation d'E 18 (les paroles du désarroi) nous amènent à en déduire, deux niveaux de confusion.

Tout d'abord, une confusion liée aux représentations erronées des compétences provenant des techniques de déplacements maîtrisées par les professionnels circulant dans les territoires circulatoires internationaux et celles nécessaires à une expatriation de longue durée (« savoir résider »). Le deuxième niveau de confusion provient conformément à la proposition d'EHRENBERG, du fait que l'expatrié soit dans une dynamique caractérisée par des normes de « *dépassement de soi, sur le modèle de l'aventure entrepreneuriale* »¹⁰⁰. Alors que la représentation initiale de lui-même se confondait aux idéaux de l'action individuelle dans un environnement de compétition extrême (« *Je suis un "survivor"* ») et au processus d'ascenseur professionnel et social (« *Si je veux progresser dans une position hiérarchique supérieure, si je veux monter d'un cran sur l'échelle du groupe* »), il fait de lui-même son modèle conformément aux situations « *d'auto totemisation* » décrites par LEVI-STRAUSS¹⁰¹. Il se voyait entrepreneur (« *Je suis le directeur des Ressources humaines pour vingt-cinq pays, rien de comparable avec le job à Santiago* »), aventurier, héros de l'extrême (« *Je pensais être vraiment international* », « *je suis un "survivor"* », « *Je ne sais pas combien de personnes vivent ça* »).

¹⁰⁰ EHRENBERG A., 2002, *op. cit.*, p. 84.

¹⁰¹ « *Tout se passe comme si chaque individu avait sa propre personnalité pour totem* » : LEVI-STRAUSS C., *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1960.

Ces deux types de confusions imbriquées expliqueraient le niveau de désarroi atteint par cet expatrié après son expérience de début d'expatriation.

L'examen des objets et des paroles du désarroi décelés dans notre cas idéal typique nous amène à le rapprocher de celui de syndrome de nostalgie décrit chez les expatriés par ROBERT-DEMONTROND¹⁰².

Émergence du syndrome de « nostalgie »

Dans son article portant sur la psychopathologie de l'expatriation ROBERT-DEMONTROND définit le « syndrome de nostalgie » de la manière suivante : « *La nostalgie [...] est un état de dépérissement, occasionnée par la tristesse que cause l'éloignement des lieux [...] Voilà les deux termes du rapport : d'une part la tristesse c'est-à-dire, la perturbation psychique, de l'autre, le dépérissement, c'est-à-dire l'offense organique* »¹⁰³.

Le concept de nostalgie a, tout d'abord, été objet d'étude de la psychologie. Puis HOLBROOK et SCHINDLER s'en emparent dans le domaine du marketing pour des travaux visant à étudier la nostalgie comme l'un des déterminants du comportement du consommateur¹⁰⁴. ROBERT-DEMONTROND¹⁰⁵ le mobilise pour expliquer les états de souffrance à la fois physiologiques et psychologiques ressentis lors de situations d'expatriation. Le syndrome nostalgique, conséquence de la remémoration d'un lieu ou d'un passé idéalisé, se manifeste par un état d'extrême insatisfaction vis-à-vis du présent. « *Au contraire des autres affects, catégorisables d'emblée en états positifs ou négatifs* », note l'auteur, « *la nostalgie est un affect ambigu, profondément ambivalent, simultanément et systématiquement positif et négatif* ». S'appuyant sur les travaux de RUMKE¹⁰⁶, ROBERT-DEMONTROND établit une distinction entre deux types de nostalgie « *la "vraie" nostalgie, saine [...] et la "pseudo-nostalgie", malsaine, essentiellement pathologique [...]* ». En effet, le souvenir d'une époque considérée heureuse produit un sentiment agréable, consécutif à l'évocation des moments heureux, qu'on souhaiterait du moins prolonger. Mais, en

¹⁰² ROBERT-DEMONTROND P., 2000, *op. cit.*

¹⁰³ *Ibid.*, p. 6.

¹⁰⁴ HOLBROOK M.B., SCHINDLER R.M., « Nostalgic bonding : exploring the role of nostalgia in the consumption experience », *Journal of Consumer Behaviour*, December 2003.

¹⁰⁵ ROBERT-DEMONTROND P., 2000, *op. cit.*

¹⁰⁶ ROMKE H.C., « Homesickness », *Ned. Tijdsch Geneesk*, 1940, 84, 3658-3665, in ROBERT-DEMONTROND P., 2000, *op. cit.*, p. 7.

même temps, apparaît un sentiment de tristesse, résultant de leur perte et de l'impossibilité de les revivre. Ainsi la personne passe par des phases d'euphorie, lorsqu'elle évoque ce passé idéalisé, suivies de périodes de morosité.

Nous considérons que par son discours, son attitude et ses comportements, E 18 semble subir le « syndrome nostalgique » négatif dénommée « P-Nostalgie »¹⁰⁷. En effet, E 18 connaît l'heure du prochain avion en partance. Il est prêt à partir pour l'aéroport. Il insiste sur le fait qu'il a quitté son pays, ses amis, sa famille, qu'il a « *laissé tout le monde* ». Il a « *laissé [sa] vie derrière* ». Il n'a pas en France, de femme pour « *s'occuper de tout* ».

L'exemple fourni par E 18 constitue un écho fidèle à la description des, « *caractéristiques affectives de la nostalgie* » selon ROBERT-DEMONTROND : « *l'une [...] considère l'affect nostalgique comme un état fondamentalement doux-amer simultanément et systématiquement positif et négatif. [...] Les épisodes de vie évoqués dans l'affect nostalgique reposent sur une mémoire sélective, qui tend à les idéaliser en " bon vieux temps ". La dimension négative paraît s'enraciner [...] dans la conscience douloureuse de l'impossibilité, relative ou non, des les revivre* »¹⁰⁸.

Après une analyse à une frange inférieure de l'échelle micro individuelle (psycho-sociologique), nous reprenons l'examen du cas E 18 à niveau supérieur de la même échelle en utilisant la notion de capital social, il s'agit, comme les échelles le permettent, de la même réalité, mais avec un angle d'attaque différent, à l'aide d'une focale plus large.

Effondrement soudain du capital social

La mobilisation de la notion de capital social –qui est, selon BOURDIEU, « *ce que le langage ordinaire appelle les " relations "* »¹⁰⁹ – va permettre d'éclairer l'exemple de l'expatrié E 18 ainsi que les difficultés qu'il a vécues. Ce concept permet d'expliquer comment dans le pays d'origine, le futur expatrié a accumulé un ensemble de réseaux et de connections potentiels entre son environnement et lui-même. La résultante en est un capital social acquis, en partie transmis et reproduit. Pour ce faire, ce capital social a fait l'objet d'une conversion. BOURDIEU décrit celle-ci comme « *une forme particulière de travail social, qui suppose une dépense d'argent, de temps et une compétence spécifique, [...] un " travail " du capital économique en capital social* »¹¹⁰.

¹⁰⁷ Nostalgie pathologique.

¹⁰⁸ ROBERT-DEMONTROND P., 2000, *op. cit.*, p. 6.

¹⁰⁹ BOURDIEU P., *Questions de sociologie*, (1980), Éditions de Minuit, Paris, 1984, p.

55.

¹¹⁰ *Ibid.*

Lors de l'affectation à l'étranger, en période initiale d'expatriation, l'ensemble des réseaux sociaux noués au sein du pays source devient inopérant. Traduit en termes de capital social, on constate alors une chute brusque de celui-ci. Cette disparition subite inhiberait toute possibilité de la part de l'expatrié de mobiliser, à nouveau et dans l'instant, un réseau social. Pour être à nouveau « utile » et opérationnel, l'acteur aurait à réinvestir et à « *user également d'autres formes de capital* »¹¹¹ afin d'acquérir et de cumuler un nouveau capital social.

Nous constaterons tout d'abord l'inconvertibilité du capital économique en nouveau capital social lors du début de l'expatriation (**a**), puis nous verrons que cette inconvertibilité est due, dans le nouveau contexte d'action, à un capital symbolique inopérant (**b**). Enfin, nous introduirons le concept d'« impotence sociale temporaire » comme conséquence sociale de la non convertibilité des capitaux (**c**).

Inconvertibilité du capital économique en nouveau capital social

Lorsque BOURDIEU parle de l'accumulation du capital social, il se réfère à un seul et même contexte culturel national. Il le décrit alors en terme de reproduction. En revanche, à l'expatriation, le contexte culturel est différent. Il s'agit bien d'investir, *ex nihilo*, dans un nouvel environnement, par définition peu connu, ce qui nécessite « *un apprentissage et une dépense de temps et d'énergie* »¹¹² supplémentaire. Par l'utilisation de temps et/ou d'argent, il s'agit donc de transformer du capital économique en capital social. En d'autres termes, le premier serait à consommer dans le but d'acquérir le second.

À titre d'exemple, nous faisons référence à certaines politiques de mobilité mise en place par des multinationales qui, dans leur « package d'expatriation »¹¹³, proposent à leurs cadres d'acquitter pour leur compte la cotisation¹¹⁴ à des clubs ou des associations locales (clubs de golf, associations sportives ou culturelles). Ainsi la possibilité de s'offrir ce type de

¹¹¹ *Ibid.*, p. 56.

¹¹² *Ibid.*, p. 57.

¹¹³ Ensemble de mesures, prévues par la politique de mobilité internationale propre à Fin-Amor qui sont sensées favoriser la mobilité (couverture sociale, mesures fiscales, avantages financiers, soutien en formation, accompagnement et installation sur place pour le cadre expatrié et ses proches l'accompagnant).

¹¹⁴ Dans le cas de Fin-Amor, la nouvelle politique de mobilité a supprimé cette prise en charge. Elle est désormais du ressort du responsable de chaque filiale qui devra juger de l'opportunité de financer ce genre d'inscription.

services constitue-t-elle un exemple de coût de conversion d'un capital économique dans le but d'acquérir un nouveau capital social. Cependant cette transformation ne va pas de soi. Disposer de capital économique ne peut être effectif qu'à la condition que ce capital soit transmutable également en capital symbolique.

Selon la théorie économique classique, aucun capital ne peut circuler si son usage n'est pas reconnu, légitimé. « *Cette légitimation exige un capital spécifique, le capital symbolique, qui permet de légitimer l'arbitraire des rapports de forces dissymétriques au sein d'un champ.* »¹¹⁵

Par son effet de légitimation, le capital symbolique est la clef de conversion d'un capital économique en capital social. BOURDIEU précise d'ailleurs « *opération fondamentale de l'alchimie sociale, dont le paradigme est l'échange de dons, la transformation d'une espèce quelconque de capital en capital symbolique, possession légitime fondée dans la nature de son possesseur, suppose toujours une forme de travail, une dépense visible [...] de temps, d'argent et d'énergie, une redistribution qui est nécessaire pour assurer la reconnaissance de la distribution.* »¹¹⁶

L'acteur serait à nouveau en situation de « fonctionner » lorsque le nouveau capital social acquis se transforme et se transmute, se « reconvertit » en « *capital symbolique* », qui lui est directement reconnu des autres acteurs en tant que pouvoir. Ce dernier « *est la plus-value obtenue* » du capital social en capital symbolique. La capacité à agir sur son environnement avec succès, c'est-à-dire selon la volonté de celui qui agit, proviendrait non seulement du fait que l'acteur détient la connaissance du réseau (savoir mobiliser à bon escient tel acteur, telle institution plutôt que tels autres), mais également que l'acteur soit reconnu symboliquement comme « capable », c'est-à-dire détenteur de ce pouvoir. Ainsi le capital social ne serait opérationnel qu'à la condition que le « *capital symbolique de pouvoir* » soit reconnu à la fois par les acteurs et par l'acteur lui-même.

Un capital symbolique inopérant

Comme le dit BOURDIEU, on aborde ici la question du « *taux de change selon lequel on échange une espèce de capital dans une autre* ». Cette question lui posera d'ailleurs problème, comme il l'indique dans *Question de sociologie*, où il précise : « *Je pose sans cesse dans des termes qui ne me*

¹¹⁵ DURAND J.P., WEIL R., *Sociologie contemporaine* (1989), coll. Essentiel, Vigot, Paris, 1996., p. 274.

¹¹⁶ BOURDIEU P., (b), *Le sens pratique*, Éditions de Minuit, Paris, 1980, p. 223.

*satisfont pas complètement moi-même, le problème de la conversion d'une espèce de capital en une autre [...]. Comment se définit le taux de change selon lequel on échange une espèce de capital dans une autre ? [...] L'analyse de ces lois de reconversion n'est pas achevée, loin de là, et s'il y a quelqu'un à qui elle pose problème, c'est bien moi »*¹¹⁷.

Ainsi, avec toutes les précautions nécessaires, nous souhaiterions proposer une autre piste de compréhension de « *l'économie des pratiques* »¹¹⁸ traitant des relations entre les formes de capital. Nous circonscrivons notre acception de la notion de capital symbolique au niveau micro-sociologique. Celle-ci, intimement liée à ce que l'on nomme culture, serait à nos yeux, non pas un capital¹¹⁹ en soit, (représenté par les titres, les honneurs, le prestige qui soulignent les inégalités et les légitimement), mais le « *taux de change* » perçu « *à travers des catégories de perception qui sont le produit d'incorporation, des divisions ou des oppositions inscrites dans la structure de la distribution ou de cette espèce de capital* »¹²⁰. Plus qu'un capital que l'on peut évaluer, estimer, compter, nous proposons que le capital symbolique soit compris comme l'élément permettant de convertir un capital en un autre, c'est-à-dire comme l'expression d'une variation relative dans le temps ou d'un rapport entre deux grandeurs à un instant donné. Les grandeurs en question seraient, par exemple, le capital social et le capital économique. Le capital économique pourrait se transformer en capital social suivant un barème, un taux de change procuré par le capital symbolique, qui devrait alors être renommé en « *ratio symbolique* » de conversion des capitaux. En situation d'interactions micro-sociales, il constituerait le crédit, la légitimité attribués à un acteur lors d'échange économique, par exemple, lui permettant de manifester un pouvoir d'action sur une situation.

Nous proposons d'illustrer notre point de vue, d'une part avec des exemples tirés de la littérature, et d'autre part à partir des faits repérés lors de notre investigation qui nous ont amené à cette conclusion.

Tout d'abord, WAGNER a également souligné le moment de conversion entre capitaux, mais elle n'avait pas utilisé l'expression « *taux de change* ». Il s'agissait d'un cas de figure positif pour lequel le capital symbolique était préservé lors de l'expatriation au sein de l'élite internationale. Ainsi, dans l'ouvrage de WAGNER, l'expatrié Schneider, P.D.G. allemand marié à une

¹¹⁷ BOURDIEU P., 1984, *op. cit.*, pp. 57-58.

¹¹⁸ BOURDIEU P., *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*, Éditions du Seuil, Paris, 1992, p. 94.

¹¹⁹ Le capital se comprenant non dans son acception sociologique stricte comme tout bien qui procure des avantages sociaux, mais dans une notion dérivée, en tant que « *valeur disponible* ».

¹²⁰ BOURDIEU P., *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Éditions du Seuil, Paris, 1994, p.117.

Française de la grande bourgeoisie avait le « *sentiment d'avoir bénéficié en France d'une seconde socialisation [...] et des profits d'ordre symbolique de son capital familial* »¹²¹. Il se présentait comme « [...] *inclassable, échappant au statut d'étranger et se définissant comme un prototype de l'amitié franco-allemande, image sociale particulièrement utile dans son secteur d'activité* »¹²². La confiance que lui accordaient son entourage et les entreprises de son secteur est la résultante de ce taux de change favorable dans la distribution de son nouveau capital social.

En contrepoint, l'auteur présente également le cas de figure négatif de « *détérioration des capitaux nationaux* » au sujet d'une aristocrate iranienne dont la famille était au pouvoir, qui à la suite d'une émigration ne peut plus bénéficier du capital social et symbolique associé à son nom, la garantie d'honorabilité en France se trouvant « *sans valeur ou d'une valeur très dépréciée* »¹²³.

Ainsi, en reprenant la métaphore du « *jeu de dames* »¹²⁴, le nouvel expatrié avancerait sur l'échiquier de son nouvel environnement doté de jetons de couleurs différentes représentant les diverses formes de capital (économique, culturel, social). Imaginons qu'il soit fortement doté en capital économique, il ne pourra acquérir des jetons de capital social qu'à la condition que le capital symbolique soit *a minima* partagé par les autres joueurs de l'échiquier.

Plus que la notion de capital associé au champ symbolique, nous retenons donc celle de « taux de change » agréé par les parties. Nous rappelons ici l'exemple issu de notre étude, de la femme d'expatrié, roumaine, ne pouvant utiliser sans extrêmes difficultés et vérifications de la part des commerçants et des caissières de supermarché une carte bleue, certes internationale, mais perçue avant toute chose comme « roumaine ». C'est ici que l'on peut révéler la notion d'interculturalité, qui est matérialisée par le « crédit » qu'apporte la caissière du magasin Auchan de la région parisienne à la « carte de crédit » internationale de notre expatriée roumaine. Cette dernière, bien que disposant d'un capital économique suffisant (son compte est largement approvisionné par un salaire de cadre supérieur), se verra refuser ce moyen de paiement, car elle est perçue comme étrangère, originaire d'un pays « douteux et insolvable ». Le taux de change n'est plus opérant. Elle ne détient aucun capital symbolique lui permettant de transformer son capital économique en capital social. Ou plus exactement, selon notre nouvelle acception, le « *ratio symbolique* » est en sa défaveur. BOURDIEU confirme cette position en expliquant dans « *L'économie des pratiques* »¹²⁵ dans la partie conclusive du chapitre portant sur « la

¹²¹ WAGNER A. C., 1998, *op. cit.*, pp. 174-175.

¹²² *Ibid.*, pp. 174-175.

¹²³ *Ibid.*, p. 197.

¹²⁴ BOURDIEU P., 1984, *op. cit.*, p. 59.

¹²⁵ *Ibid.*, p. 192.

reconnaissance » : « *Le capital symbolique suppose l'existence d'agents sociaux constitués, dans leurs modes de pensée, de telle façon qu'ils connaissent et reconnaissent ce qui est leur est proposé, et qu'ils lui accordent croyance [...]* »¹²⁶.

De la reconnaissance à la représentation

À l'instant précis où l'expatriée se voit refuser par manque de confiance son titre de paiement ou bien, dans un autre exemple, lorsque l'expatriée roumaine se voit reprocher par la pharmacienne son origine de « pays sous-développé », il y a là ce que nous dénommons une contraction, une cristallisation, une matérialisation subite entre un niveau du champ macro-social et celui micro-individuel.

À propos de la théorie des champs de BOURDIEU, DURAND a précisé que « *tout champ s'inscrit donc dans une histoire qui elle-même se dépose en lui* »¹²⁷. Ainsi, ces phénomènes de racisme ordinaire seraient la manifestation du continuum entre les échelles d'observation, habituellement non repérables car ce qui est visible, descriptible au plan macro-social ne l'est pas au niveau micro-individuel. Or, que ce soit pour l'expatriée ou pour son interlocutrice, le pays d'origine, son histoire, la représentation dominante de celui-ci dans le pays d'accueil seront subitement, par processus d'attribution et contraction des échelles, concentré dans l'expatriée en tant qu'individu. Pour comprendre et décrypter la situation à laquelle elle est confrontée, l'expatriée devra alors intégrer cette représentation.

En transposant l'échelle d'observation et en remplaçant le terme « champ » par celui d'acteur, on obtient : « *Tout acteur s'inscrit donc dans une histoire qui elle-même se dépose en lui* ». Nous illustrons ainsi, au niveau micro-individuel, ce que d'IRIBARNE¹²⁸ nomme le contexte historique d'interprétation.

Nous repérons alors trois cas de figures, caractéristiques des représentations croisées. Soit l'expatriée roumaine analysera la situation en décryptant la réaction de la caissière en mobilisant ce qu'elle conçoit être « *la représentation dominante de l'histoire de son pays* » auprès de la vendeuse française. La Roumaine aura alors une attitude compréhensive et modératrice en relativisant la réponse de la caissière. Son explication sera d'attribuer l'opinion de la Française à l'état d'information dont disposaient en général, à l'époque de la chute du régime de Ceausescu, les Français par

¹²⁶ *Ibid.*

¹²⁷ DURAND J.P., WEIL R, 1999, *op. cit.*, p. 272.

¹²⁸ IRIBARNE (d') P., HENRY A., SEGAL J-P., CHEVRIER S., GLOBOKAR T., *Cultures et mondialisation, gérer par delà les frontières*, Éditions du Seuil, Paris, 1998.

les médias (rationnement, sous-développement, misère, immigration clandestine, haut niveau de délinquance...). Ainsi l'expatriée roumaine relativise la position de la caissière :

*« Non mais, c'est pas affreux puisque essayez de comprendre aussi, moi je l'ai compris tout de suite ce qui s'est passé. Enfin, il y a dix ans, il y avait plein d'informations sur la Roumanie, les pauvres, ... On recevait des colis... Ou bien des aides de la part de la France, très, très importantes. Les gens étaient vraiment... C'était il y a dix ans. Comment voulez-vous que les gens aient d'autres informations ? C'est pas possible, ils sont restés avec tout ce qu'ils ont eu. C'est normal »*¹²⁹.

Soit cet « incident » n'aura aucune conséquence majeure sur son comportement. Ou alors, elle recevra la remarque de la caissière toujours en l'attribuant au niveau d'information moyenne des Français sur son pays d'origine, mais elle intégrera cette représentation à son compte personnel et la considèrera comme un obstacle à une relation traditionnelle de confiance entre un acheteur et un vendeur utilisant un moyen de paiement habituellement libérateur. D'une part, elle sera négativement affectée par la remarque et d'autre part, elle appréhendera difficilement le fait d'imposer sa carte bleue comme valable au regard des commerçants. L'expatriée roumaine se souvient :

*« Et, là elle m'a sorti, voilà, la première phrase que j'ai... C'est gravé dans ma mémoire : " Ah ! Vous êtes de la Roumanie je croyais que vous manquez de tout ! " Voilà. Je l'ai avalé. Aujourd'hui ça me fait strictement aucun effet. Mais à l'époque, c'était pas vraiment très rassurant. Non, mais c'est pas affreux ! C'est... enfin... »*¹³⁰

Son mari sera obligé d'intervenir chaque fois qu'elle souhaitera faire un achat et nous avons vu qu'elle sera enfin « rassurée » lorsqu'elle disposera d'une carte bleue d'une banque française.

Il s'agit bien ici d'une inhibition fondée sur une anticipation négative du comportement d'autrui à partir de représentations stéréotypées pernicieuses associées à une histoire macro-sociale qu'elle se réappropriera au niveau micro-individuel (personnellement).

Ce phénomène d'inhibition la mènera à considérer chaque nouvelle relation sociale comme dangereuse et aura pour première conséquence l'impossibilité de transférer un type de capital (culturel, économique) en

¹²⁹ Transcription d'entretien n°E 28, p. 31.

¹³⁰ *Ibid.* p. 30.

nouveaux « jetons » de capital social, éléments indispensables au fonctionnement dans le nouvel environnement.

Nous venons donc de décrire ce que nous appelons le phénomène de disqualification sociale par impossibilité d'investissements en termes de capital social, du fait d'un taux de conversion (le capital symbolique) inopérant. Cette disqualification sociale aura pour première conséquence une « *impotence sociale* » que nous allons détailler à présent.

Impotence sociale temporaire pour un nouveau type d'expatriés

Nous désignons par « *impotence sociale* » l'impuissance, le handicap ou l'incapacité d'un individu plongé dans un environnement culturel nouveau à déceler, à communiquer, mobiliser et à agir sur les acteurs du corps social qui interviennent dans la vie quotidienne ou dans la vie professionnelle pour les actions les plus courantes.

Cette impotence peut être « expérimentée » (par exemple, l'impossibilité d'obtenir un changement de réservation d'avion auprès d'une agence par une simple demande¹³¹, impossibilité d'obtenir un carnet de vaccination auprès d'une administration médicale¹³²) et/ou ressentie par l'individu. Elle se traduit alors par une inhibition à affronter les acteurs par crainte d'incompréhension, de ridicule, de danger pour soi ou d'exaspération (par exemple, la femme d'un expatrié qui reste cloîtrée chez elle craignant de prendre les transports en commun ou de ne pas se faire comprendre par un chauffeur de taxi).

Cette impotence sociale est d'autant plus vécue comme un handicap qu'elle survient alors que l'individu était en pleine puissance de ses moyens dans son milieu d'origine (réseaux sociaux, pouvoir financier, statut hiérarchique...) et qu'il se voit dépossédé de ce « *capital social* »¹³³ qu'il mobilisait avec succès, sans efforts et sans en avoir conscience.

Ce phénomène est d'autant plus important qu'il se manifeste auprès d'une nouvelle catégorie d'expatriés qui a très peu à voir avec les élites privilégiées que mentionnait WAGNER¹³⁴. Ainsi, à l'inverse des conclusions de son étude sur les « *classes supérieures* » vivant à l'étranger, Fin-Amor est en

¹³¹ Cf. Transcription d'entretien n°E 18.

¹³² Cf. Transcription d'entretien n°E 28.

¹³³ ACCARDO A., CORCUFF P., « *La sociologie de Bourdieu* », Le Mascaret, Paris, 1986, pp. 72-73.

¹³⁴ « *La possibilité de vivre en "ghetto national" à l'étranger, grâce aux associations de compatriotes, aux écoles, aux églises nationales, est un privilège indéniable des classes supérieures.* », in WAGNER A. C., 1998, *op. cit.*, p. 169.

train de créer une classe intermédiaire d'expatriés qui ne bénéficient pas de réseaux internationaux et de capital international importants. Ces nouveaux expatriés se retrouvent sans grands moyens dans la phase d'accumulation initiale de capital international. Selon nous, la notion même de capital international sera inopérante pour les cadres concernés, hormis dans les lieux réputés de déambulation internationale (aéroports, hôtels, multinationales et leur filiales...). Le modèle aristocratique auquel WAGNER se réfère (cohésion d'une petite élite aristocratique et sa solidarité mécanique quels que soient l'endroit, la culture et le moment) ne peut être mobilisé pour comprendre la culture internationale des cadres de Fin-Amor. En effet, ces derniers ne disposeront pas de la capacité « *d'être chez soi, au sens à la fois matériel, social et symbolique dans plusieurs pays* »¹³⁵ ; ils ne peuvent pas, pour leur grande majorité, bénéficier d'un capital international « *accumulé* » par leurs ascendants ou par eux-mêmes lors de leur trajectoire familiale, académique ou professionnelle. Ils ne forment pas (ou plus) une nouvelle élite de la mondialisation où l'incorporation d'une identité cosmopolite requiert l'adoption de normes de comportement, de codes de sociabilité, d'un style de vie. La plupart des cadres rencontrés ne disposent que d'une partie des caractéristiques qui permettent l'accumulation de ce capital international (antériorités familiales, académiques ou professionnelles). Certes ils proviennent généralement de la bourgeoisie des pays dont ils sont originaires, mais la carrière internationale en entreprise constitue pour eux le moyen le plus efficace de gravir l'échelle sociale. En revanche, nous confirmons l'assertion de WAGNER selon laquelle « *les carrières internationales peuvent constituer un moyen de pallier une réussite "moyenne" par rapport aux critères nationaux, en exploitant des ressources relativement rares* »¹³⁶. Ainsi les carrières internationales permettraient aux salariés de Fin-Amor d'occuper des postes d'envergure, alors que leur formation initiale ne le leur permettrait pas sur le marché national. Ils constitueraient l'avènement d'une nouvelle stratification sociale, plus démocratique, moins dotée en capital que ne le sont les « *nouvelles élites* » à forte sélectivité sociale de WAGNER, mais nettement plus favorisée que ne le sont les émigrés économiques des classes populaires dans les pays développés.

Moins coûteux pour l'entreprise que les premiers, ces nouveaux expatriés, sont le fruit pour partie des mouvements de « *vulgarisation de l'international* » (tels que les programmes d'échanges internationaux éducatifs du type ERASMUS¹³⁷ en Europe). Cependant, ils bénéficient de

¹³⁵ *Ibid.*, p. 212.

¹³⁶ *Ibid.*, p. 145.

¹³⁷ Initiés par l'Union européenne, les programmes d'échanges ERASMUS permettent la mobilité d'étudiants et d'enseignants entre universités de divers pays. Les étudiants peuvent suivre une partie de leurs études dans les universités partenaires. Cf. http://europa.eu.int/comm/education/index_fr.html, 26 septembre 2003.

moins d'expérience, de soutiens, et sont plus soumis au phénomène d'impotence sociale que nous avons décrit. Celle-ci est généralement temporaire : elle correspond à la durée d'adaptation nécessaire à l'individu pour réinvestir dans le nouveau capital social correspondant au nouveau milieu dans lequel il est plongé (repérage des acteurs, des institutions, décodage des règles d'interactions, efficacité du langage...). Il s'agit bien du temps de tâtonnement, de structuration de la « culture internationale » qui n'est pas une culture en soi, mais une période de rapport où les attributs nationaux (ressources éducatives, sociales ou professionnelles) doivent être mobilisés dans un jeu de mise en relation des identités nationales en présence. Lorsque les expatriés sont insuffisamment dotés en capital social, relationnel, culturel, la mise en relation débouche sur une inaptitude à agir positivement sur l'environnement proche : c'est ce que nous dénommons l'« impotence sociale ».

Liée à l'exaspération qui en découle pour l'expatrié, elle représente le marqueur de ce que nous nommons la disqualification sociale partielle.

Une disqualification sociale partielle

Nous venons de voir que l'expatrié subissait un « effondrement de son capital social » lors de ses premiers mois dans la nouvelle affectation à l'étranger, et nous en avons expliqué les mécanismes. Poursuivant notre analyse, nous constatons que cet effondrement s'accompagnait d'une disqualification sociale partielle. Afin de le démontrer, nous verrons tout d'abord que l'expatrié subit un effet « ciseaux » entre une courbe de qualification professionnelle montante et celle descendante de la « disqualification sociale »¹³⁸ dans son nouveau milieu **(a)**. Puis nous mettrons en évidence l'inversion du lieu de socialisation primaire entre « entreprise » et « famille » **(b)**.

Qualification professionnelle, disqualification sociale : un effet ciseaux

¹³⁸ Afin de ne pas alourdir notre propos, nous développons en annexe 4, la notion de « disqualification sociale ».

L'analyse des situations d'expatriation renvoie systématiquement au discours sur l'altérité qui tente d'expliquer le rapport à la différence, l'hétérophobie et le racisme.¹³⁹ Il rend compte de la « peur de l'inconnu qui menace l'identité de l'Un, ce qui génère un refus terrifié et agressif de sa part, se solvant par une disqualification de l'Autre »¹⁴⁰. Partant de ce terme de « disqualification », nous avons été amené à l'examiner dans sa dimension sociale et nous avons remarqué qu'il a été l'objet de développements en matière de recherche sur la pauvreté. Retenons que, d'après PAUGAM, « les personnes qui font ce type d'expérience ont le sentiment d'être déclassées, c'est-à-dire d'être dans une situation socialement inférieure à celle qu'elles ont connue antérieurement [...]. Elles supposent que tous leurs comportements quotidiens sont interprétés comme des signes d'infériorité de leur statut, voire d'un handicap social »¹⁴¹.

Nous mobilisons en partie ce concept en l'appliquant à la situation de « dénuement relationnel » que vivent de nombreux expatriés, et contrairement à l'affirmation de VINCENT citée plus haut, nous souhaitons démontrer en parallèle de l'« effet de ciseau » annoncé, que l'expatrié en début d'affectation subit davantage sa propre disqualification qu'il ne disqualifie les interlocuteurs membres de la nouvelle société avec laquelle il interagit.

Il est tout d'abord nécessaire de rappeler que les expatriés, lors de leur nouvelle affectation subissent un mouvement de « qualification professionnelle »¹⁴². Mais cette nouvelle mission (nouvelle qualification) s'accompagne de nouvelles contraintes liées à la nomination. Ainsi, on peut penser, comme le suggère EHRENBURG¹⁴³, aux exigences des nouvelles responsabilités, à la nécessité de démontrer sa capacité adaptative aux situations professionnelles, à faire preuve de motivation dans la nouvelle fonction, à montrer sa capacité de présentation de soi.

Tous ces éléments, intimement liés à de nouvelles fonctions, participent de ce qu'EHRENBURG nomme la « nouvelle liturgie »¹⁴⁴ en cours dans les entreprises¹⁴⁵. Celle-ci impose au cadre la nécessité d'adopter des normes de dépassement de soi, dans un défi individuel, en tant qu'agent individuel,

¹³⁹ VINCENT S., « Le rapport à la différence : hétérophobie et racisme dans les organisations », in CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, ESKA, Presses de l'Université de Laval, Québec, 1989, pp. 379-406.

¹⁴⁰ CHEVRIER S., *Le management des équipes interculturelles*, coll. Sciences sociales et sociétés, PUF Paris, 2000. p. 143.

¹⁴¹ PAUGAM S., 2002, *op. cit.*, p. 6.

¹⁴² Nouveau poste et nouvelle mission avec plus de responsabilité. Progression du statut. Progression du salaire.

¹⁴³ EHRENBURG A., 2002, *op. cit.*

¹⁴⁴ *Ibid.* p. 93.

¹⁴⁵ Et plus généralement dans les sociétés développées. Cf. EHRENBURG A., 2002, *op. cit.*

seul responsable de lui-même. La nouvelle mission managériale présuppose que l'on doit se dépasser en permanence. Le cadre qui se voit confier de nouvelles responsabilités est contraint à l'autonomie. Il doit s'organiser comme un système cybernétique¹⁴⁶, ce qui revient à « *une instrumentation de soi* »¹⁴⁷.

Dans le cas d'un nouvel expatrié, on constate que des handicaps (au sens sportif du terme) supplémentaires lui sont ajoutés. Ceux-ci vont se cumuler avec les enjeux professionnels stricts. En effet, le fait d'être plongé dans un environnement culturel nouveau, dans des contextes sociaux inédits et dans lesquels –nous l'avons vu– certains expatriés souffraient d'inhibitions à agir et à affronter le nouveau monde extérieur, va amplifier la prégnance des enjeux professionnels et de la situation sociale. Reprenons l'affirmation de l'expatrié que nous avons évoqué plus haut :

*“J'ai survécu, parce que je suis un " survivor ", mais je ne sais pas combien de personnes vivent ça, je ne sais pas... C'est difficile ! Peut-être, je pensais avoir un esprit ouvert, je pensais être vraiment international »*¹⁴⁸

Cette citation nous confirme que, suite à l'expérience de l'altérité dans les conditions que nous avons décrites, les représentations de soi sont fortement perturbées. Ainsi l'hétérophobie annoncée par VINCENT¹⁴⁹ n'est pas opératoire. Dans le cas présent, le cadre intègre sa propre disqualification, sans disqualifier l'Autre.

Les inhibitions consécutives constatées chez certains expatriés vont se traduire par l'incapacité à accomplir des actes simples de la vie courante, ou bien ces actions seront incomplètes ou insuffisantes. Elles entraîneront parfois l'apathie, alors que la société alentour fait majoritairement appel à l'initiative individuelle.

Dès lors, inapte à l'action pour les interactions sociales, l'expatrié se sentira incapable d'être à la hauteur du double défi : réussir professionnellement dans son nouveau poste et s'adapter socialement au nouvel environnement. Alors que le modèle dominant des sociétés développées, au sein desquelles agissent les managers de Fin-Amor, propose une socialisation « [qui] ne consiste plus à discipliner les corps pour qu'ils restent à leur place une fois pour toutes. Elle vise à produire en permanence une individualité capable d'agir pour elle-même »¹⁵⁰, le cadre nouvellement expatrié, dans cet environnement de compétitivité permanent, ne pourra s'appuyer sur ses

¹⁴⁶ En tant que science du gouvernement.

¹⁴⁷ EHRENBERG A., 2002, *op. cit.*, p. 93.

¹⁴⁸ Transcription d'entretien n°E 18, p. 23

¹⁴⁹ VINCENT S., 1989, *op. cit.*, pp. 379-406.

¹⁵⁰ EHRENBERG A., 2002, *op. cit.*, p. 93.

ressorts internes et développera une « *pathologie de la responsabilité et de l'insuffisance* »¹⁵¹.

En résumé, à son arrivée dans le pays d'affectation, nous avons vu que le cadre, investi d'une nouvelle mission et d'un nouveau statut, se situe dans une dynamique et dans un contexte de qualification professionnelle (mouvement ascensionnel). Mais il va vivre une situation de double contrainte, se matérialisant par l'obligation de réussite professionnelle, alors que le cadre subit dès son arrivée dans le pays d'affectation la « *disqualification sociale* » (mouvement descendant). Pris dans cet effet de ciseau, il ressentira un sentiment de « *perte de sa propre valeur, [...] de vide, d'insuffisance* »¹⁵². S'installent alors la peur de ne pas être à la hauteur de ses propres idéaux et l'impuissance (que nous avons qualifiée d'impotence sociale) qui en résulte.

Dans une conclusion intermédiaire sur la disqualification sociale, PAUGAM affirme : « *Parce que le déclassement est une épreuve humiliante, il bouleverse les relations avec autrui et incite au repli sur soi. Même les relations au sein de la communauté familiale peuvent en être affectées [...]* »¹⁵³. Cette réflexion nous a poussé à examiner les lieux de socialisation traditionnels (la famille et l'entreprise) et à tenter d'en dégager leurs « nouveaux » rôles au cours de la première période de l'expatriation.

Inversion du lieu de socialisation primaire

Le phénomène d'impotence sociale est particulièrement marquant dans notre population étudiée. Mais les difficultés liées aux contacts interculturels professionnels, habituellement constatées dans la littérature (SEGAL et CERDIN¹⁵⁴) sont, à notre étonnement, nettement moins prégnantes dans le cas des expatriés de Fin-Amor.

Alors que les problèmes liés à la confrontation du monde extérieur sont loin d'être négligeables, nous avons remarqué que les expatriés ne vivaient pas, dans leur grande majorité, de problèmes particuliers lors de la prise de leurs

¹⁵¹ *Ibid.*

¹⁵² PAUGAM S., 2002, *op. cit.*, p. 8.

¹⁵³ *Ibid.*

¹⁵⁴ SEGAL J.-P., 1990, *op. cit.*, pp. 47-58 ; CERDIN J.L., 2002, *op. cit.*

nouvelles fonctions au sein même de la filiale¹⁵⁵, dans le cadre des relations de travail.

Tout semble se passer comme si la présence préalable et l'expérience d'au moins trois ans dans le groupe leurs avaient permis d'acquérir, avec succès, les savoir-faire et les modes opératoires valides dans l'organisation. Le fait de les déplacer d'une filiale à une autre, d'un pays à un autre, ne bouleverse que peu les habitudes de travail. Les routines, les modes de communication semblent stables, l'organisation fonctionne peu ou prou de la même façon, et il est aisé de reprendre ses repères au sein du groupe. Les connaissances acquises, les réseaux de personnes sont également suffisamment stables pour conférer un caractère habituel au nouvel expatrié, qui dès les premiers jours de travail se trouvera en relation avec les mêmes personnes qu'il « côtoyait » quotidiennement par téléphone, par courriel ou par téléconférence. L'expatrié E 27 témoigne :

*« Parce qu'il faut dire une chose, l'usine où je travaillais en Bulgarie, c'était l'usine en développement. Alors le contact des gens en Bulgarie avec les gens d'ici à Malakoff, c'est un contact permanent, chaque jour. Alors, pour moi, je connaissais chaque personne de mon bureau, de ma direction ici. C'est aujourd'hui aussi le cas »*¹⁵⁶.

La langue de travail est également en partie stable. Le français et l'anglais sont majoritairement utilisés lors des échanges intra-firmes, s'effectuant entre pays différents. Bien qu'il soit en territoire « étranger », nous pouvons affirmer que l'entreprise constitue un lieu de routine et d'environnement sécurisant pour l'expatrié. E 27 confirme :

*« En plus, dans mon ancien poste, chaque fois, que nous avions un grand problème, moi je venais ici à Paris. Je parlais avec mon chef actuel, avec lui, pour décider, pour analyser. Alors commencer à travailler ici, pour moi c'était très, très facile. Je me suis retrouvé dans la même situation qu'avant avec des gens que, honnêtement je connaissais très bien. [...] Et un peu plus, euh... beaucoup plus de responsabilités »*¹⁵⁷.

Comme l'avait déjà remarqué WAGNER dans son enquête menée de 1989 à 1994 à propos des « lieux internationaux »¹⁵⁸, l'organisation et ses différentes filiales à l'étranger constituent un milieu stable. Un enquêteur mentionnait explicitement : « [...] On ne peut pas être pas être dépaysé à

¹⁵⁵ Ou au siège de Fin-Amor.

¹⁵⁶ Transcription d'entretien n°E 27, p. 18.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 19.

¹⁵⁸ WAGNER A. C., 1998, *op. cit.*, p. 39.

l'intérieur d'IBM parce qu'on reste complètement dans le même univers de travail »¹⁵⁹.

Lieu traditionnel de socialisation secondaire, l'entreprise devient dans le cas du nouvel expatrié lieu de socialisation primaire de référence. C'est dans cet environnement professionnel que le continuum de pouvoir d'action va se maintenir, alors qu'il sera interrompu dans l'environnement de la vie privée.

Du fait de son caractère habituel et relativement invariant, l'entreprise sera considérée comme lieu de « refuge » et non de stress.

Alors que l'ensemble des données de l'environnement ont complètement changé, le lieu de travail et les interactions associées sont considérés comme relativement connus et communs. C'est ce qui nous permet de confirmer que lors d'une expatriation des salariés, on assiste généralement à une inversion du lieu de socialisation primaire. Comme le décrit DUBAR, alors que l'entreprise et son contexte sont généralement considérés comme lieu de « *socialisation secondaire* »¹⁶⁰ et l'environnement privé comme lieu de « *socialisation primaire* », nous constatons le contraire.

Nous fondant sur les difficultés de socialisation exprimées par l'expatrié lui-même (et plus spécifiquement sur notre description du processus relationnel avec les membres de la communauté d'accueil), auxquelles nous devons ajouter les « tourments et les tracas » liés à la socialisation du conjoint de l'expatrié (et enfin, lorsqu'ils en ont, ceux issus de la difficile socialisation des enfants de l'expatrié), pour notre population étudiée, nous sommes amené à considérer que les obstacles à l'adaptation proviennent principalement, non pas de l'entreprise, mais bien des autres lieux de socialisation.

Nous expliquons principalement ce phénomène par le fait que l'immense majorité des expatriés de Fin-Amor sont recrutés en interne. Professionnellement, ils ont tous fait leurs preuves pendant une durée moyenne de trois ans avant de se voir proposer un poste à l'étranger. Ce principe permet d'éviter la nécessité de s'adapter à la fois à tous les milieux de socialisation (privée, sociale et professionnelle). En offrant une référence stable (l'entreprise), l'expatrié doit affronter uniquement les variants de son environnement privé.

La question posée est celle du modèle intégrateur de Fin-Amor qui, au cours de la période initiale suivant le recrutement, forme chaque salarié à la culture d'entreprise, et qui servira de culture référentielle à celui-ci, une fois expatrié. Ainsi, il restera essentiellement à régler la question d'adaptation aux interactions sociales en dehors du milieu du travail, alors que l'adaptation aux interactions sur le nouveau milieu de travail s'en trouvera aisée et sera considérée comme relativement facile du fait du contexte culturel

¹⁵⁹ *Ibid.*, p. 40.

¹⁶⁰ DUBAR C., *La socialisation*, Armand Colin, Paris, 2000.

comparativement stable. Nous devons toutefois exprimer une limite liée au contexte de l'étude. Si l'adaptation au travail semble dans les cas observés relativement simple, il faut considérer avec attention la population étudiée. Certes, la grande majorité des expatriés provenait de toutes les filiales de Fin-Amor et les zones géographiques étaient très diverses. Cependant, les cadres étudiés étaient, pour la plupart, en poste en France, que ce soit au siège parisien ou dans les établissements de la région parisienne. En analysant les trois ans qui précédaient leur affectation à l'étranger, on constate donc que généralement, chaque expatrié était en contact régulier avec la France, qu'il connaissait un ou plusieurs collègues par leur nom et leur prénom et qu'il les avait généralement rencontrés soit en France, soit en filiale à l'étranger. De plus, au cours de ces trois premières années, chaque futur expatrié est venu au moins une fois en France pour participer à un séminaire d'intégration ou à une réunion professionnelle liée à son activité. Ainsi, pour chacun d'entre eux, l'arrivée en France ne constitue pas une « première ». Ils ont déjà circulé dans les lieux et communiqué avec un certain nombre d'interlocuteurs qui seront autant de points de repère lors de leur affectation en France. Si la proportion d'expatriés en poste en dehors de la France avait été plus importante, nous aurions certainement eu des résultats sensiblement différents. Ce qui n'enlève rien au caractère habituel des modes opératoires propres au groupe, diffusés dans l'ensemble des filiales.

En conclusion, le choix et le recrutement systématique en interne des futurs expatriés, qui possèdent au moins trois ans d'expérience en filiale, permettent d'éviter, lors de l'affectation, de nouvelles socialisations multiples et parallèles (professionnelle, sociale et privée). Par inversion du lieu de socialisation primaire et secondaire, le milieu de l'entreprise devient le contexte culturel stable de référence. Ce phénomène serait une variable explicative du relatif succès des expatriations dans cette entreprise.

A partir de ce constat, nous suggérons qu'il faudrait alors systématiquement envisager plusieurs courbes de socialisation pour la même personne selon les contextes de socialisation.

Ainsi, constatant l'inversion du lieu de socialisation et nous fondant sur la critique du modèle de la « courbe en U » en mobilisant la taxinomie de CERDIN¹⁶¹ sur les champs d'adaptation, nous suggérerons de différencier la courbe d'acculturation en proposant plusieurs courbes par domaine d'adaptation individuelle.

¹⁶¹ CERDIN J.L., *L'expatriation*, Éditions d'Organisation, deuxième édition, Paris, 2002

Les nouvelles courbes de socialisation¹⁶²

Pour L'expatrié E 38 (dont nous avons déjà parlé en ce qui concerne l'émergence du syndrome de nostalgie), nous avons constaté que les temps d'accoutumance au nouveau pays variaient en fonction des environnements étudiés. Ainsi, du fait de la spécificité du recrutement des expatriés de Fin-Amor, l'acculturation professionnelle tend plus rapidement vers une normalisation, alors que l'acculturation sociale ou privée demeure pendant de « longs mois » problématique pour l'intéressé (de 8 à 14 mois). E 38 explique comment elle a pu à nouveau investir, au bout de 12 mois, le nouvel environnement social, grâce notamment à certains « passeurs ». Ces derniers étaient des compatriotes qu'elle a rencontrés sur place. Ces relations sont l'un des facteurs qui lui ont permis de dépasser la souffrance liée à l'isolement et de réinvestir hors du cadre du travail, le nouvel environnement social et d'en incorporer les règles :

« Je me suis sentie à l'aise seulement au bout d'un an. Parce qu'au niveau personnel ça a changé. J'ai rencontré des gens. Sentir la ville à moi ! Maintenant c'est ma ville ! Paris, c'est une ville très dure. Les gens sont très individualistes. Chaque fois que l'on doit faire un truc, il faut se battre, machin, blabla, blabla. Quand on a un accent... Il faut apprendre les manières, il faut apprendre à être sec, à être cynique, comme ils sont ici ! Savoir ne pas sourire ! Ce sont des choses quand on vient d'un autre pays qui n'est pas comme ça, c'est très difficile à assimiler »¹⁶³.

¹⁶² Parfois évoquée sous le terme « d'acculturation », cette notion, alors que nous l'évoquons, à la fois à l'échelle micro sociale et à l'échelle micro individuelle, nécessite un effort de définition suivant les usages et l'acception du terme. Remarquons qu'il existe ainsi des différences d'usage entre la littérature Nord Américaine ou celles issues des courants européens, voire français. Il convient donc de préciser que nous réservons, majoritairement, la notion d'acculturation à l'échelle groupale, selon la définition issue du « *Memorandum for the Study of Acculturation* » signé par REDFIELD, LINTON et HERSKOVITS en 1936, comme « *l'ensemble des phénomènes qui résultent du contact continu et direct entre des groupes d'individus et de cultures différentes et qui entraînent des changements dans les modèles culturels initiaux de l'un ou des deux groupes.*

¹⁶² ». En revanche, à l'échelle micro-individuelle, alors que la littérature anglo-saxonne emploie le terme « *acculturation* » (BLACK MENDENHALL - 1991, KEALEY - 1990) pour parler d'adaptation individuelle, nous lui préférons, généralement, le terme de socialisation en tant que processus d'apprentissage que nous avons développé dans nos travaux (bien que les auteurs européens, reprenant ou s'appuyant sur ces travaux cités précédemment, conserveront le terme « d'acculturation » en traduction directe.

¹⁶³ Transcription d'entretien n°E 38, p. 16.

Nous fondant sur le constat de disqualification sociale, principalement à l'extérieur de l'entreprise, sur la relative aisance de prise de fonction dans les filiales ou au siège du groupe, sur les multiples témoignages rapportant les difficultés rencontrées lors des interactions sociales hors du milieu professionnel, pour l'expatrié et les membres de sa famille, il nous paraît nécessaire et utile de segmenter la « *courbe d'acculturation* »¹⁶⁴ traditionnellement présentée en U en diverses courbes selon le milieu d'interaction.

Rappelons tout d'abord la forme générale de la « *courbe en U* »¹⁶⁵. L'axe des abscisses représente le temps, l'axe des ordonnées représente le niveau de satisfaction perçue par la personne (harmonie ou disharmonie avec le milieu). Elle se découpe généralement en quatre phases (de différentes durées). La première dite d'« *euphorie* » ou de « *lune de miel* » concerne une période vécue positivement par l'expatrié qui est enthousiaste et qui peut être assimilée à la « fièvre du voyage ». La deuxième, ou phase dite de « choc culturel », exprime les désillusions vécues lors de la confrontation à la réalité du nouveau terrain. Plus la courbe poursuit sa descente, plus l'incompréhension avec le milieu est patent pour l'expatrié. Dans cette période, tout devient effort et le malaise est grand. Il s'ensuit une phase d'ajustement ou de normalisation qui inverse la tendance et permet une adaptation progressive au milieu. L'expatrié parvient à décoder progressivement son environnement. Enfin, la courbe peut se prolonger par une phase de stabilisation, soit positive ou négative qui représente un état où l'expatrié « fonctionne » dans son nouveau milieu avec un niveau de satisfaction personnel plus ou moins grand.

¹⁶⁴ COHEN EMERIQUE M., « Eléments de base pour une formation à l'approche des migrants et plus généralement à l'approche interculturelle », *Annales de Vaucresson*, 1980, n° 17, pp. 117-139 ; KEALEY D. J., *L'efficacité interculturelle. Une étude des conseillers techniques canadiens à l'étranger*, Centre de préparation des coopérants, Agence canadienne de développement international, Hull, 1990.

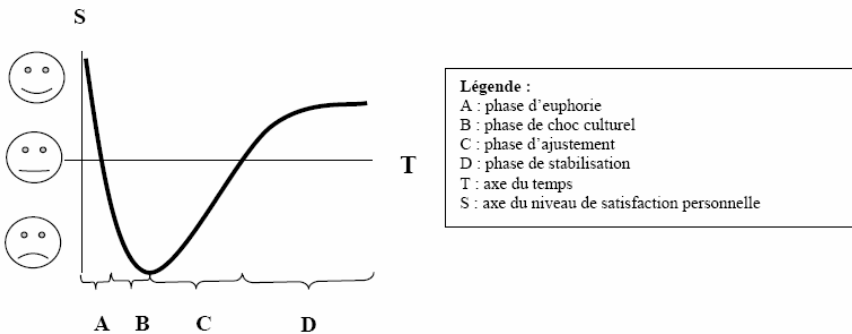
¹⁶⁵ KEALEY D. J., 1990, *op.cit.*

La « courbe en U » d'après KEALEY

La « courbe en U » d'après KEALEY¹⁶⁶ se représente de la façon suivante :

« Courbe en U », adaptée de KEALEY

« Courbe en U », adaptée de KEALEY

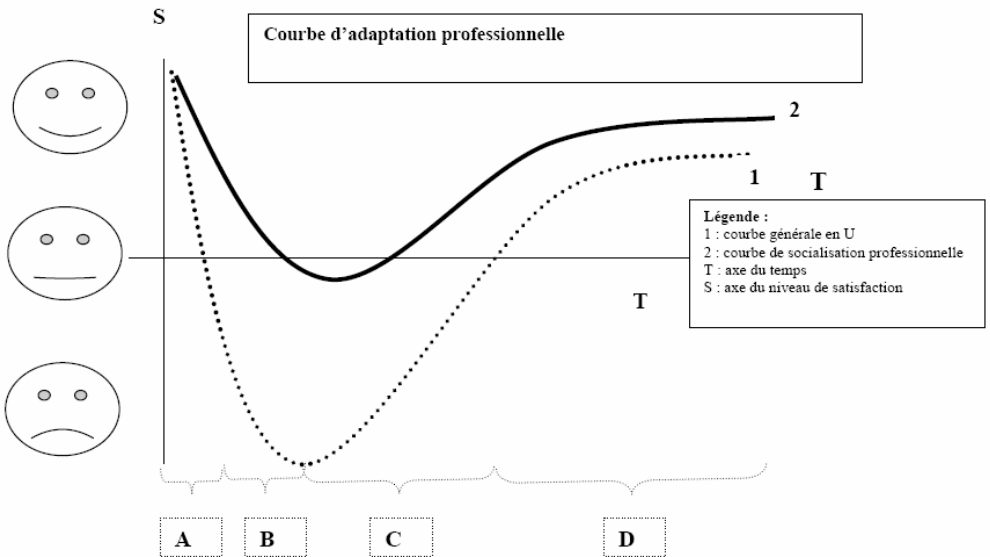


A présent, nous proposons un modèle qui présenterait plusieurs courbes pour représenter la socialisation du même individu selon les milieux avec lesquels il interagit : professionnel, conditions de vie et processus relationnel avec les membres de la communauté d'accueil. Et nous présenterons enfin une courbe d'adaptation des membres de la famille au nouveau milieu.

¹⁶⁶ KEALEY D. J., 1990, *op. cit.*

Courbe d'adaptation professionnelle :

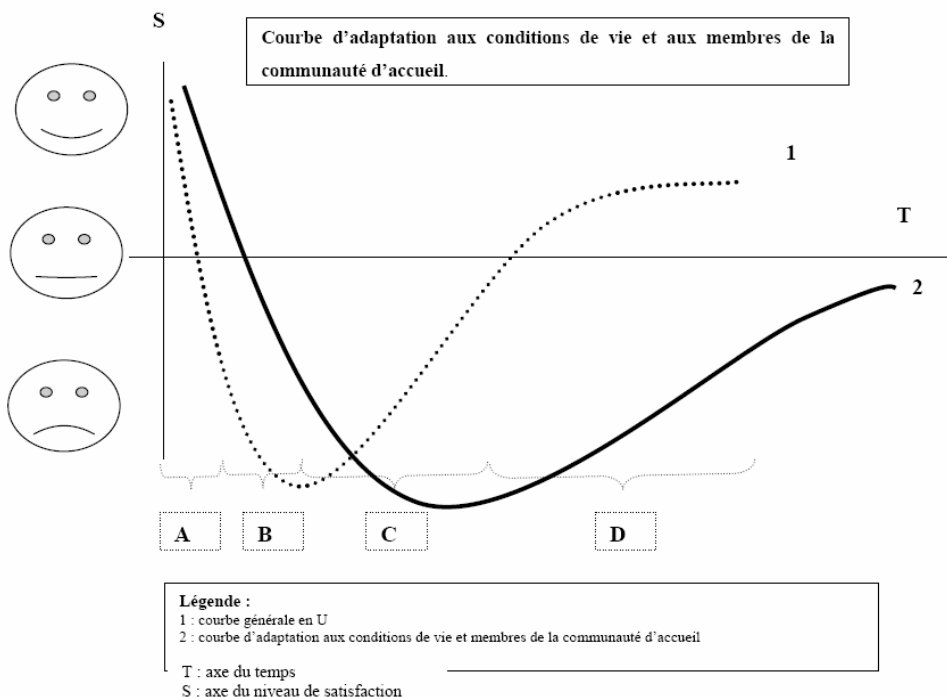
Selon nos observations chez Fin-Amor, la courbe d'acculturation professionnelle pourrait être globalement « favorable » et présenterait une phase de choc culturel, moindre en durée et en ampleur (voire qui serait inexistante, notamment pour les cadres expatriés arrivant au siège qu'ils connaissent et « pratiquent » depuis plusieurs années lors de voyages professionnels). Ainsi, elle pourrait présenter la forme suivante :



Courbe adaptation aux conditions de vie et aux membres de la communauté d'accueil.

En revanche, une courbe de socialisation concernant l'adaptation aux conditions de vie en général et au processus relationnel avec les membres de la communauté d'accueil serait, quant à elle, plus problématique pour l'expatrié. En effet, elle présenterait une phase de choc culturel plus longue et plus intense, ainsi qu'une courbe de « normalisation » plus poussive et moins rapidement ascensionnelle.

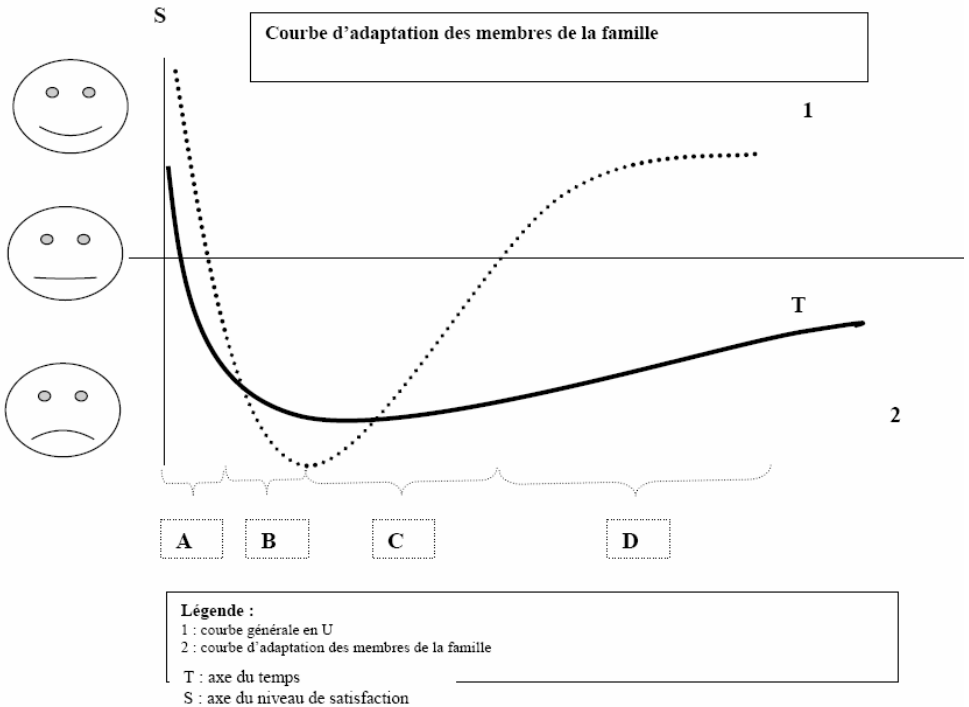
Elle pourrait être représentée comme suit :



Courbe d'adaptation des membres de la famille :

Enfin, en ce qui concerne les membres de la famille (conjoint et/ou enfant (s)), on pourrait constater une absence de période d'euphorie, poursuivie par une phase de « *choc culturel* » intense et de durée importante, et parfois même une absence de phase de « *normalisation* », par stagnation en zone de « *choc culturel* ».

Elle pourrait être représentée comme suit :



Les courbes que nous avons présentées ne constituent qu'une proposition de modèle issue de l'analyse de nos observations portant sur les cadres expatriés de Fin-Amor et certains membres de leur famille. Pour être confirmées, elles devront être validées dans le cadre d'une étude exhaustive d'un échantillon représentatif. Néanmoins, nous pensons qu'elles apportent un éclairage modulé des phénomènes intervenant dans les premières phases d'expatriation et compte tenu des conditions que nous avons annoncées précédemment.

Nous allons à présent exposer les conclusions déterminantes que nous pouvons tirer de nos travaux en insistant sur ce que nous considérons être des apports spécifiques.

D'une ethnographie à une anthropologie de la mobilité

Dans son ouvrage *Les sciences sociales*, DESJEUX rappelle : « A chaque fois que l'on passe à l'échelle macro-sociale le sujet et l'interaction sociale disparaissent du champ de l'observation. La souffrance du suicidé, l'amour des mariés, la foi de l'individu, les opinions de la personne sont réduits à des régularités, et c'est ce qui fait tout l'apport du macro-social, qu'il soit qualitatif ou quantitatif. A cette échelle, il est possible d'observer ce qui est invisible aux autres échelles, les déterminants sociaux plus ou moins puissants qui organisent les limites de la liberté humaine souvent surévaluée par le sujet »¹⁶⁷. Plus loin, il poursuit en indiquant que les « approches macro-sociales sont accusées d'être réductionnistes »¹⁶⁸. Elles contribuent, il est vrai, aux réductions de la complexité et de la diversité du sujet quand il est pris d'un point de vue micro-individuel. Enfin, il rappelle que suivant le niveau des échelles d'observation, deux faits peuvent être « vrais et contradictoires, mais c'est ce que fait ressortir l'approche par les échelles d'observation. Cela conduit à accepter l'idée qu'une généralisation ne peut être que limitée à son échelle d'observation en fonction du découpage choisi »¹⁶⁹. Appuyant sa démonstration sur des exemples notoires¹⁷⁰, il conforte son analyse en affirmant qu'« entre le macro et le micro, il existe un effet de situation [...]. Il faut donc accepter que certaines observations macro-culturelles soient justes

¹⁶⁷ DESJEUX D., *Les sciences sociales*, Que sais-je ?, PUF, Paris, 2004, p. 38.

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 97.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 37.

¹⁷⁰ DESJEUX cite CROZIER M., GIRAUD C., SAINSAULIEU R., d'IRIBARNE P., CHEVRIER S. (*Ibid.* pp. 54-56.)

à cette échelle, mais que leur pertinence explicative faiblit ou disparaît quand on change d'échelle, et donc que le lien entre un modèle explicatif macro-culturel et des pratiques micro-sociales n'est pas mécanique »¹⁷¹.

Pour notre part, nous reconnaissons que les échelles d'observations furent principalement utilisées comme « focale photographique qui permet de fixer un premier cadre d'analyse »¹⁷². Dans une démarche ethnographique affirmée, nous avons « découpé la réalité » selon des catégories *a priori* d'observation. D'une part, à l'échelle micro-sociale, nous avons observé les individus dans l'entreprise et comment cette dernière organisait la mobilité de ses cadres. D'autre part, à l'échelle micro-individuelle, nous avons observé comment au travers des trajectoires singulières, était vécue la mobilité par les cadres expatriés eux-mêmes et leur proche entourage (famille, collègues...). Nous avons volontairement et principalement mis l'accent sur les pratiques. Parfois, lorsque nous abordions les franges inférieures de l'échelle (micro-individuelle), il fut nécessaire de mobiliser les représentations et les opinions, voire les sentiments. Mais globalement, plus qu'un outil théorique nous permettant d'entrer dans le débat épistémologique abordé plus haut, nous avons utilisé les échelles comme stratégie de découpage de la réalité à observer.

Les échelles nous ont permis de procéder à une description précise, ethnographique¹⁷³, à partir des observations, à chaque niveau choisi. Ces observations furent menées sur une longue durée (trois années d'observations), qui nous ont permis de nous familiariser avec le milieu. Poursuivant une méthodologie principalement inductive, nous en avons tiré des axes d'analyse que nous avons tenté d'éclairer à l'aide des concepts théoriques qui nous semblaient les mieux adaptés. Nous en avons extrait des résultats qui, à notre sens, peuvent servir de premiers pas à la constitution d'une phase anthropologique, c'est-à-dire d'analyse et de théorisation (voire de généralisation en ce qui concerne le phénomène de mobilité professionnelle internationale), le tout fondé sur le cas réel d'une multinationale française implantée dans le monde entier (ou presque).

Conformément au sujet restreint traité dans cet article notre conclusion ne portera que sur le niveau inférieur de l'échelle d'observation, le niveau micro individuel, celui de la diversité, de la singularité.

Capital social et symbolique : points clefs de la disqualification sociale temporaire

¹⁷¹ *Ibid.*, pp. 55-56.

¹⁷² *Ibid.*, p. 104.

¹⁷³ Notre modèle aurait été de suivre les qualités des « descriptions denses » centrées sur les pratiques (cf. GEERTZ C, 2003, *op. cit.*).

Vouloir procéder à une généralisation est un exercice difficile, même si l'on s'en tient à ce niveau de l'échelle.

Nous sommes parti du constat que les expatriés de Fin-Amor, lors de leur nouvelle affectation, se trouvaient dans une dynamique ascendante de qualification professionnelle (nouveau statut, nouvelle mission, nouveau pouvoir financier) et malgré cela, par un effet de ciseaux, se confrontant à la nouvelle réalité du nouveau lieu d'affectation, ils étaient amenés à vivre peu ou prou l'expérience d'« impotence sociale temporaire ».

Pour expliquer ce phénomène, nous avons mobilisé les concepts de capital social inopérant du fait de l'inconvertibilité du capital économique en nouveau capital social effectif sur le nouveau terrain d'opération. Nous avons suggéré la possibilité de renommer le capital symbolique en termes de « taux de conversion », que nous considérons plus à même de représenter les liens et la transformation entre les différents capitaux.

Ayant constaté la montée en nombre d'un nouveau type d'expatriés chez Fin-Amor (les « second class expatriates ») ne bénéficiant pas forcément de l'ensemble des expériences internationales (familiale, académique, professionnelle) et des mêmes niveaux de prestations liées à l'expatriation d'autrefois, nous en avons conclu que l'« impotence sociale temporaire » pouvait être comparée à une « disqualification sociale partielle » semblable à celle que vivent certains indigents dans notre société contemporaine.

Du fait du mode de recrutement spécifique de Fin-Amor en matière d'international, les cadres ne deviennent expatriés qu'après une expérience professionnelle, généralement au sein de leur pays d'origine, d'une durée minimale de trois ans. Ils acquièrent donc une connaissance fine du travail, de la culture d'entreprise et des rapports sociaux propres à l'organisation. La conséquence de ceci est que la traditionnelle « courbe en U » d'adaptation interculturelle ne parvient pas à expliquer les pratiques et les dysfonctionnements constatés. En effet, nous avons montré que les lieux de socialisation étaient inversés pour nos expatriés. L'entreprise d'affectation devenait un lieu de sécurité et de refuge (de stabilité et de routine) alors que la famille et les relations avec l'extérieur posaient essentiellement problème. C'est pourquoi nous avons été amené à proposer de nouvelles courbes « d'acculturation » plus proches de la réalité constatée. D'une part, une courbe d'adaptation professionnelle plus « favorable et confortable » pour l'expatrié et d'autre part, deux courbes plus problématiques, une relative à l'adaptation de la famille et l'autre relative aux conditions de vie.

Néanmoins, dans nos précédents travaux, nous avons remarqué qu'il existait des palliatifs de la disqualification sociale liée à l'expatriation, principalement les réseaux ethniques et les « tribus éphémères » de pairs qui agissaient comme autant de lieux de solidarité et de confortement identitaire. Enfin, diversité oblige, nous avons également établi que certains expatriés échappaient simplement à la disqualification sociale. Pour les cas étudiés et

sans pouvoir affirmer qu'il s'agit d'une loi générale, nous en avons attribué la raison à un « héritage cumulatif international » du fait des biographies, non seulement des principaux intéressés eux-mêmes (les expatriés), mais également –comme l'avait constaté WAGNER¹⁷⁴– du fait de la biographie de leurs ascendants.

Nous remarquons cependant que l'ensemble de notre analyse ne trouve son fondement et ne peut se justifier qu'en accordant un poids déterminant à la chute du capital social lors des premiers mois d'expatriation, et que cette chute est le fait générateur de la disqualification sociale temporaire.

En conséquence, la disqualification sociale temporaire et ses effets, nous amène à nous interroger sur les enjeux en présence. L'entreprise doit-elle de profiter de l'investissement personnel accru du salarié expatrié (temps passé au travail) ? Est-il synonyme de gain de productivité, sans contrepartie supplémentaire de la part de l'entreprise ? *A contrario*, l'entreprise doit-elle investir dans l'accompagnement de la socialisation individuelle, hors entreprise, et celle de la famille, pour éviter les risques de rupture anticipée du contrat d'expatriation. Quelle que soit la position prise par le gestionnaire, le chercheur se trouve devant la nécessité de mesurer l'efficacité du salarié en face adaptative et de recenser les échecs avec précision en identifiant et en qualifiant les causes.

¹⁷⁴ WAGNER A. C., Paris, 1998, .*op. cit.*

Bibliographie :

- ACCARDO A., CORCUFF P., *La sociologie de Bourdieu*, Le Mascaret, Paris, 1986
- ADLER N., FARIBORZ G., *A strategic approach to international human resources management*, International Management research-Looking to the future, De Gruyter, 1993
- AGARD J.-Y., *Ethnographie de la mobilité internationale : le cas d'une multinationale française*, Thèse de doctorat de sociologie, Sorbonne : Université René Descartes Paris 5, novembre 2004
- AGARD J.-Y., MEVEL PLA N., « L'interculturel en gestion : l'appel du vide », *Les Cahiers de la Recherche*, ESSCA, n°1, Angers, 1994, pp. 33-53.
- APPADURAI A., « Global Ethnoscapes : Notes and Queries for a transnational Anthropology », in *Recapturing Anthropology*, Working in the present, R.G. Fox ed., Santa Fe, NM School of American Research, 1991, p. 191
- BLACK J. S., MENDENHALL M., "The U-curve adjustment hypothesis revisited : a review and theoretical framework", *Journal of international business studies*, Second quarter, 1991, pp. 225 247
- BOURDIEU P., *La distinction*, Éditions de Minuit, Paris, 1979
- BOURDIEU P., (a), Le capital social, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°31, Paris, 1980, pp. 2-3.
- BOURDIEU P., (b), *Le sens pratique*, Éditions de Minuit, Paris, 1980
- BOURDIEU P., *Questions de sociologie*, (1980) Éditions de Minuit, Paris, 1984
- BOURDIEU P., *Choses dites*, Éditions de Minuit, Paris, 1987
- BOURDIEU P., *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*, Éditions du Seuil, Paris, 1992
- BOURDIEU P., *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Éditions du Seuil, Paris, 1994
- CALLON M., LATOUR B., *La science telle qu'elle se fait*, La Découverte, Paris, 1991
- CERDIN J.L., *L'expatriation*, Éditions d'Organisation, deuxième édition, Paris, 2002
- CERDIN J.L., DUBOULOY M., « Expatriation et responsabilité sociale de l'entreprise : une approche psychanalytique », *Revue de gestion des ressources humaines*, Editions ESKA, n°55, Janvier – Février -Mars 2005, pp. 36-56
- CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, ESKA, Presses de l'Université de Laval, Québec, 1989
- CHEVRIER S., *Le management des équipes interculturelles*, coll. Sciences sociales et sociétés, PUF Paris, 2000

COHEN EMERIQUE M., « Eléments de base pour une formation à l'approche des migrants et plus généralement à l'approche interculturelle », *Annales de Vauresson*, 1980, n° 17, pp. 117-139

COSER L. A., " The sociology of poverty ", *Social Problems*, vol. 13, 1965

CUCHE D., *La notion de culture dans les sciences sociales*, coll. Repère, n° 205, La Découverte, Paris, 1996

DESJEUX D. *et alii.*, *Le sens de l'autre : Stratégie, réseaux et cultures en situation interculturelle*, coll. Logiques sociales, L'Harmattan, Paris, 1994

DESJEUX D., « Tiens bon le concept, j'enlève l'échelle... d'observation », *UTINAM*, L'Harmattan, Paris, 1996, n° 20, pp. 15-44

DESJEUX D. *et alii.*, *Quand les Français déménagent, circulation des objets domestiques et rituels de mobilité dans la vie quotidienne en France*, L'Harmattan, Paris, 1998

DESJEUX D., *Les sciences sociales*, Que sais-je ?, PUF, Paris, 2004

DESJEUX D., GARABUAU I., « Ethnomarketing et anthropologie des affaires », *ANVIE, Sciences Humaines*, Auxerre, n°72, 1997, pp. 38-41

DOUANES, « Palmarès national des entreprises », <<http://lekiosque.finances.gouv.fr /imagesdouane> >, consultation du 12 décembre 2003.

DUBAR C., *La socialisation, construction des identités sociales et professionnelles*, A. Colin, Paris, 1996

DUBAR C., *La socialisation*, Armand Colin, Paris, 2000

DURAND G., *Les structures anthropologiques de l'imaginaire*, Bordas, Paris, 1969

DURAND J.P., WEIL R., *Sociologie contemporaine* (1989), coll. Essentiel, Vigot, Paris, 1996

DURKHEIM E., *Le suicide. Étude de sociologie*, (1897), PUF, Paris, 1969

EHRENBERG A., « Nervosité dans la civilisation du culte de la performance à l'effondrement psychique », in MICHAUD Y. (dir), « *L'individu dans la société d'aujourd'hui* », coll. Université de tous les savoirs 8, Odile Jacob, Paris, 2002, pp. 83-97.

ELIAS N., *La société des individus* (1987), Fayard, Paris 1991

GANS H. J., " The positive function of poverty ", in *American Journal of Sociology*, vol. 78, 2, septembre 1972

GEERTZ C, « La description dense. Vers une théorie interprétative de la culture », in CEFAL D., *L'enquête de terrain*, La Découverte, Paris, 2003, p. 210.

GLUESING J.C., *Fragile alliances : negotiating global teaming in a turbulent environment*, UMI, dissertation Information Service, Detroit, 1996, p.13

GURVITCH G., *La sociologie au XXème siècle*, PUF, Paris, 1947

HALL E.T., *La dimension cachée*, (1966), Éditions du Seuil, Paris, 1971

HALL E.T., *Au-delà de la culture*, (1976), Éditions du Seuil, Paris, 1979

HALL E.T., *Le langage silencieux*, coll. Point, Éditions du Seuil, Paris, 1984

- HOLBROOK M.B., SCHINDLER R.M., " Nostalgic bonding : exploring the role of nostalgia in the consumption experience ", *Journal of Consumer Behaviour*, December 2003
- IRIBARNE (d') P., HENRY A., SEGAL J-P., CHEVRIER S., GLOBOKAR T., *Cultures et mondialisation, gérer par delà les frontières*, Éditions du Seuil, Paris, 1998
- JARNIOU P., *L'entreprise comme système politique*, PUF, Paris, 1981
- JOLY A., « Être cadre à l'étranger » in CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées* (1990) ESKA, 4^{ème} édition Presses de l'Université de Laval, Québec, 1999
- KEALEY D. J., *L'efficacité interculturelle. Une étude des conseillers techniques canadiens à l'étranger*, Centre de préparation des coopérants, Agence canadienne de développement international, Hull, 1990
- KOFFKA K, *Principle of Gestalt psychology*, Harcourt and Brace, New York, 1935
- KUHN T. S., *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion Champs, Paris, 1983
- LEVI-STRAUSS C., *Anthropologie structurale*, Plon, Paris, 1958
- LEVI-STRAUSS C., *La pensée sauvage*, Paris, Plon, 1960
- MAURICE M. SELLIER F., SYLVESTRE J. J. « Analyse sociétale et cultures nationales, réponse à Philippe d'Iribarne », *Revue française de Sociologie*, n°23, 1992, pp. 75-85
- MICHAUD Y. (dir), « *L'individu dans la société d'aujourd'hui* », coll. Université de tous les savoirs 8, Odile Jacob, Paris, 2002
- PAUGAM S. « Déclassement, marginalité et résistance au stigmate en milieu rural breton », in *Anthropologie et sociétés*, vol. 10, 2, 1986, pp. 23-36
- PAUGAM S., *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, (1991), coll. Quadrige, PUF, Paris, 2002
- PEQUIGNOT B., *Pour une critique de la raison anthropologique. Éléments d'épistémologie des sciences humaines*, coll. « Logiques sociales », L'Harmattan, Paris, 1990
- PriceWaterhouseCoopers,
 <http://www.pwcglobal.com/fr/pwc_pdf/pwc_keytrends.pdf> consultation du 4 février 2004
- RIVIERE C., « Culturalisme », in *Les Notions Philosophiques*, PUF, Paris, 1990, pp. 528-529
- ROBERT-DEMONTROND P., « Psychopathologie de l'expatriation : la nostalgie comme syndrome d'adaptation », in *Actes (CD. Rom) du 11ème Congrès de l'AGRH, Internationalisation de la gestion des ressources humaines*, Paris, novembre 2000
- SEGAL J.-P., « Les pièges du management interculturel : une aventure franco-québécoise de l'entreprise », *Gérer et comprendre*, décembre 1990, pp. 47-58
- SIMMEL G., *Les Pauvres*, (1908), coll. Quadrige, PUF, Paris, 1998

- TARRIUS A., *Les fourmis d'Europe, migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, coll. « Logiques sociales », L'Harmattan, 1992
- THEVENET M., « La culture d'entreprise une ressource », *Actes du 2^o Congrès de L'association française de gestion des ressources humaines*, Cergy, 1991, p. 155
- TISSERON S., « De l'inconscient aux objets », *Les cahiers de médiologie*, n° 6, Gallimard-ad.rem, 1998, p. 235
- VINCENT S., « Le rapport à la différence : hétérophobie et racisme dans les organisations », in CHANLAT J.F., *L'individu dans l'organisation. Les dimensions oubliées*, ESKA, Presses de l'Université de Laval, Québec, 1989, pp. 379-406
- WAGNER A. C., *Les nouvelles élites de la mondialisation : Une immigration dorée en France*, coll. Sciences sociales et sociétés, PUF, Paris, 1998
- WARNIER J.P., *Construire la culture matérielle. L'homme qui pensait avec les doigts*, Sciences sociales et sociétés, PUF, Paris, 1999

Mondher BELLALAH

**Professeur associé de Finance à l'ISC
Docteur en Sciences de Gestion**



On International Markets, volatility smiles and the valuation of equity and index options : the Paris Bourse Case

Abstract

This paper studies the valuation of American equity options and index options traded in the Paris Bourse. The option's underlying asset trades in the RM stock market, "Marché à Réglement Mensuel", (actual SRD market since September 2000). This market has some characteristics of a forward stock market. Each stock presents 13 cash payments a year: "report", "déport" and dividends. The report amount can be assimilated to a negative dividend. It can be studied in the context of cost of carry models. The factual details of the RM stock market are explained. Then, two approaches are adopted for the valuation of short-term and long term options: a continuous time and a discrete time approach. The study is of interest to practitioners and academics because settlement procedures are known to influence the pricing of options. Following our analysis in Bellalah (2000), a specific valuation approach is developed for the Paris Bourse options. Simulations are provided for both models. Empirical tests are conducted using the Black and Scholes (1973) or the Black (1976) model as a benchmark. The empirical results give support to our model and show the presence of a smile effect. The tests reveal substantive differences with respect to models ignoring cash distributions to the underlying assets.

JEL Classification: G10, G12, G13

Key Words: Asset Pricing, Volatility Smiles, Options Pricing

Introduction

The options market of the Paris Bourse, "Marché des Options Négociables de la Bourse de Paris, MONEP", is regulated and operated by the Market Firm, MONEP S.A, a subsidiary of the Société des Bourses Françaises, SBF-Bourse de Paris. Underlying securities for options are selected among French stocks with large market capitalization. Such underlying securities are the largest French stocks listed on the Paris Bourse Monthly Settlement Market, RM, measured in terms of turnover and total market value. The settlement of transactions takes place once a month on a fixed date called the liquidation. The procedure of settlement was instituted by the French emperor Napoleon.

Each stock traded in the RM stock market, "Marché à Règlement Mensuel" or the actual SRD marketⁱ pays an unknown cash income, which may be a dividend, a "report", or a "déport". While the dividend is paid once a year, the "report" or "déport" is paid or received once a month. Hence, each stock presents 13 cash payments a year: "report", "déport" and a dividend.

This amount of cash corresponding to a 'report' or a 'déport' amount appears in the context of a "report" mechanism. This mechanism allows an investor to extend the maturity of an initial transaction from one month to an other. If the buyer (seller) of a stock traded in the RM (or actual SRD) decides to maintain his long (short) position, he can defer the maturity of the initial negotiation to the next month and so on. But, each month, a cash transfer took place in the report mechanism.ⁱⁱ Recall that the difference between the spot and future price is known as the basis. Only the future price is traded and the spot price must be estimated by solving the cost of carry formula backwards.

The idiosyncrasies of the RM market (or the actual SRD) might justify some unusual pricing relationships. Also, since options traded in the French market are of the American style, the amount of these cash distributions may affect option values and optimal exercise strategies. While valuation equations exist in the literature for American options

written on stocks with a single known discrete dividend, these models can not be directly applied to the valuation of American stock options traded in the Paris Bourse because of the amounts of report and déport and their timing.ⁱⁱⁱ Therefore, we propose in this paper an answer to the following questions :

What are the factual details of the French stock forward market ?

How to introduce the "report" and "déport" in the pricing of very short-term and longer term American French stock options and index options ?

Is it possible to derive a simple formula that can be used in real time by options market participants ?

These questions are important not only for French market makers and traders, but also to outside investors who trade in the Paris Bourse. They are also of interest to researchers who want to extend the main results in this paper or to build other models by taking into account the stochastic character of these cash distributions (report and déport). Hence, the French market provides a good opportunity to examine the impact of the settlement procedure on the valuation of short and long term options and to test the main results of the proposed models with respect to models which ignore the specificities of the French market.

The RM market existed for more than a century. From 25 September 2000, the RM market is replaced by a new form of "RM" called "Réglement différé" in which brokerage firms assume the "report" mechanism. The RM is a special form of a forward market allowing investors to pay (receive) money of their transactions at the end of the month. The RM market is used not only by institutional investors but almost 250 000 small investors.^{iv} The RM market is replaced by the "Service de Reglement Differe, SRD " from September 2000. The main difference between the RM and the SRD is that the possibility to buy and sell in the forward market is no longer done in the "market" but this service is offered by brokerage firms. The brokerage firm assumes the report mechanism instead of investors. Investors pay the report not in the market (Paris Bourse), but pay a fee to brokerage firms who make the operation for them. Investors can as under the RM market delay their positions from one month to another, if the

brokerage firm accepts. The difference with the "old RM system" is that they pay now the report and commissions to the financial intermediary. Stocks accepted in the SRD system in June 2000 are the 125 stocks in the SBF 120 index. Only members of the ParisBourse can use this market. The clearing house of the ParisBourse is clearnet.^v

This paper is organized as follows.

In section 1, the idiosyncrasies of the RM stock market are analysed. In section 2, the valuation of short-term American stock options traded in the French market is studied. Using the valuation by duplication technique of Roll (1977), an analytic valuation formula is provided. The formula applies for several report and déport rates and a single dividend amount. The formula is an approximation of the reality since the true formula must account for several stochastic distributions.

In section 3, the valuation of longer term American stock options is analysed.^{vi} A simple extension of the basic lattice approach pioneered by Cox, Ross and Rubinstein (1979), (hereafter CRR) is proposed to account for N dividends, N "report" and "déport".^{vii} In section 4, both models are simulated and option prices are compared with a modified version of the CRR model. The difference between model prices and CRR prices in the absence of report are significant. In section 5, empirical tests are conducted using the Database of the MONEP. It seems as if market participants use the discrete model to price American French options. Since our continuous-time model gives similar results when compared to discrete time models, this suggests that our model is useful for market participants.

1. THE RM MARKET AND THE REPORT MECHANISM

Created in 1987 as the options market of the French securities markets in the Paris Bourse, the MONEP is today one of the largest options markets in Europe. On the equity market, securities are traded either on the cash market (marché au comptant) or on account on the monthly settlement market. Settlement of a trade in a security traded on the cash market takes place on the third business day following the date of such trade.^{viii}

The RM stock market or actual SRD

Equity options are traded on stocks (implicit spot prices) on the RM. Contrary to the U.S stock market where transactions are settled five business days after the trade in a market with a fixed settlement lag, the RM market obeys to a fixed settlement date. Like the U.K and Italy, France is an example of countries with a fixed settlement date. On the Paris Bourse, only forward prices are observed because shares are not traded on a cash market. In the first day of the monthly settlement period or the liquidation day, forward prices should go up by an amount which is nearly equal to one month interest rate. Transactions on the last day of the settlement month, could be done "ici" (here) or "là bas" (there) meaning with delivery this month (here) or the next month (there). However, investors can engage simultaneously in two types of transactions with, two different market prices. This double operation "buy here" in the present account day and "sell there" in the nearest account day is accomplished without difficulties when the volume of stocks in open positions and the amounts of capital exchanged are equal. From September 2000, the RM system is replaced by an equivalent SRD system.

The "report" market

The "report" mechanism allows an investor to extend the maturity of the initial transaction from one month to another. If the buyer (seller) decides to maintain his long (short) position, he can defer the maturity of the initial negotiation to the next account day and so on. This position can be conserved as long as the investor wants in order to confirm his own speculative expectations regarding the market direction. However, on the account day, the amount of the net long position often exceeds that of the net short position.^{ix} If the short investor gets without difficulties the stocks from the long one, the latter may not have enough money to defer his or her long position for the next account day. This implies a problem !

Institutional investors accept to lend shares or capital to attain equilibrium between long and short open positions. They accept to delay the long positions by buying the stocks forward for one month and selling them in the next month on the account day. This operation is realized at a price equal to the spot price on that day plus a "report".

This amount is determined the "jour de report" in the form of an interest rate that multiplies the share price for the holding period. When it is a full rate, it is nearly equivalent to the value of the short-term interest riskless rate. Sometimes, it is a half rate or rate +/-1/4 point. Short investors get this amount. As these distributions affect the implicit spot price in an opposite way (or the same way) as dividends, and are received (or paid) surely for the short or long investor in the stock, it is more appropriate to handle them as carrying costs as in Bellalah (2000, 2001 a). Otherwise, this would complicate considerably the analysis without giving any analytic results even in the absence of discrete dividends.

2. THE CASE OF SHORT-TERM AMERICAN OPTIONS

Short term equity options are of the American type. If the underlying implicit stock spot price refers to a commodity contract, which is a "particular forward" contract, and we assume that the distributions to this commodity are constant proportional rates, (the rates of "report" and "déport") then the traditional models of cost of carry apply. In this case, the option can be valued by applying the commodity formulas for these rates and by taking into account only one dividend and several "report" for a short-term option.

In this context, the valuation of American "French" stock options is equivalent to the valuation of a portfolio which contains a commodity option on a stock with some distributions. These distributions are reflected in the assumed proportional rate of carrying the stock, q , and the amount of cash dividend paid once a year. The rate q , includes the "report" and "déport" on the stock.^x

Let's use a similar context as that in Roll (1977), Geske (1979) and Whaley (1981) and assume that :

- Investors can borrow and lend without restrictions at the short-term instantaneous riskless rate r during the option's life T ;
- The stock pays a "report" or a "déport" which is a cash income at liquidation dates t_i , ($t_i < T$);
- The stock pays a cash dividend D and the ex-dividend instant is t_i , ($t_i < T$);
- The stock price net of the discounted dividend, S , is given by :

$$S_{\tau} = P_{\tau} - De^{-r(t_i - \tau)} \quad \text{for } \tau < t_i$$

$$S_{\tau} = P_{\tau} \quad \text{for } t_i \leq \tau \leq T \quad (1)$$

where P is the stock price cum-dividend.

The price dynamics of the implicit spot price S are given by the stochastic differential equation:

$$dS/S = \mu dt + \sigma dz \quad (2)$$

where μ and σ stand respectively for the instantaneous expected rate of return and the standard deviation of the implicit spot price return and dz is an increment of a standard Wiener process.

Using this approach, appendix 1 shows that the American French option value is equivalent to the algebraic sum of the three options. Using the properties of the bivariate cumulative normal density function, little algebra gives the following formula for the short-term American "French" call on a forward stock in the presence of a cash discrete dividend :

$$C = S[e^{(q-r)t_i}N_1(d_1) + e^{(q-r)T}N_2(a_1, -d_1, -\sqrt{\frac{t_i}{T}})] - K[e^{-rt_i}N_1(d_2) + e^{-rT}N_2(a_2, -d_2, -\sqrt{\frac{t_i}{T}})] + De^{-rt_i}N_1(d_2) \quad (3)$$

with :

$$a_1 = [\ln(S/K) + (q + \frac{1}{2}\sigma^2)T] / \sigma \sqrt{T}$$

$$a_2 = a_1 - \sigma \sqrt{T}$$

$$d_1 = [\ln(S/S_{t_i}^*) + (q + \frac{1}{2}\sigma^2)t_i] / \sigma \sqrt{t_i}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{t_i}$$

where $N_1(\cdot)$ and $N_2(\cdot, \cdot, \cdot)$ refer to the standard and bivariate cumulative normal density functions. The main difference between this formula and that in Whaley (1981) is the presence of additional cash flows (report, "déport" and a discrete cash dividend). When the cost of carry is zero, this formula reduces to that in Whaley (1981). This formula can be applied by market participants in the ParisBourse by assimilating the report and déport amounts as a proportional cost of carry and using the real amount of dividend at its exact timing. This is a simple extension of the formula in Roll (1977) and Whaley (1981).

3. THE CASE OF LONGER TERM AMERICAN FRENCH OPTIONS

When the cash distributions to the option's underlying asset are not considered as proportional rates, but rather as a cash amount, it is difficult to get an analytic solution. This is the case for longer term stock options and options on the CAC 40 index. These options may command a higher price than American options without the "report" and "déport". Therefore, valuation involves addressing their early exercise features and the understanding of their main arbitrage relationships. This section extends the put call parity to French options and studies their early exercise features. Then, it presents a discrete time model for their valuation because of the impossibility to obtain an analytic solution in the presence of multiple dividend (report) payments.

3.1. The Put-Call parity in the presence of several cash-distributions

The analysis here is motivated by the fact that these simple relationships for the ParisBourse have not been published before in the literature.^{xi}

Let's denote by :

$C(\cdot)$, $c(\cdot)$: prices of American and European call options,

$P(\cdot)$, $p(\cdot)$: prices of American and European put options.

The traditional put call parity can be easily adapted to account for the cash income paid (or received) at the end of each month on the underlying stock.^{xii} The two most basic forms of arbitrage are the conversion and the reverse conversion or reversal. Since the value of

the stock must be discounted by the amount of the cash income, the conversion ought to net a profit when :

$c - p + (- \text{ call parity or } + \text{ put parity}) > R \text{ paid} - D \text{ received}$

The reverse is profitable when :

$c - p - (- \text{ call parity or } + \text{ call parity}) < R \text{ received} - D \text{ paid}$

These relationships must hold independently from the option valuation model. To prevent riskless free arbitrage in efficient markets, we must have :

$$c - p \pm (\text{put call parity}) = R - D \quad (4)$$

Whether it is a conversion or a reversal, the investor should pay (receive) at each "jour de report", during the option's life an amount R. This amount is unknown before that day. However, it can be estimated by $\frac{r}{12}S$ or $r(1)S$ where $r(1)$ is the riskless interest rate which applies during the "Bourse month" between two account days.

3.2. Early exercise of American French stock options

The argument in Merton (1973) and Jarrow and Rudd (1983) can be extended to early exercise of American "French" calls when there are several cash payments. When the amounts of "report" and "déport" are accounted for, it can be shown that a sufficient condition for optimal exercise is :

$$(D_i + R_i) > K[1 - e^{-r(t_i+1-t_i)}] \quad (5)$$

with $(D_i + R_i) \geq 0$.^{xiii}

Generally, a put is exercised when it is in the money and the call price is less than the amount of "report". For example, if the put is in the money, the call value is 5 and the "report" equals 8, the put must be exercised around the " jour de report ". Formally, the put is exercised at time t_i if:

$$(D_i + R_i) < K[1 - e^{-r(t_{i+1} - t_i)}] \quad (6)$$

with $(D_i + R_i) \geq 0$.^{xiv}

3.3. The Model

In the absence of an analytic formula for the valuation of American options with several cash distributions, the use of binomial lattices or numerical methods are appropriate. The model is a simple extension of the basic lattice approach which has the flexibility to account for the magnitude and the timing of dividends, "report" and "déport". Besides, it has the advantage not to be time consuming when compared to the CRR model since the number of nodes involved is considerably reduced.^{xv}

When there is just one ex-cash income date τ , during the option's life and $k\Delta t \leq \tau \leq (k+1)\Delta t$, then at time x , the value of the stochastic component S is given by :

$$S^*(x) = S(x) \quad \text{when} \quad x > \tau \quad (7)$$

$$= S(x) - (D_i + R_i)e^{-r(\tau-x)} \quad \text{when} \quad x \leq \tau \quad (8)$$

Assume σ^* is the constant volatility of S^* . Using the parameters p , u , and d , at time $t + i\Delta t$, the nodes on the tree define the stock prices :

$$\text{If} \quad i\Delta t < \tau: S^*(t)u^j d^{i-j} + (D_i + R_i)e^{-r(\tau - i\Delta t)}$$

$$j=0, 1, \dots, i$$

$$\text{If} \quad i\Delta t \geq \tau: S^*(t)u^j d^{i-j}$$

$$j=0, 1, \dots, i$$

$$(9)$$

When $R_i > 0$, it refers to a "déport" and when $R_i < 0$, it represents the amount of "report". When there are N dividends, N "report", and N "déport", the above equation must be satisfied at each "jour de report".^{xvi}

4. SENSITIVITY ANALYSIS

This section presents a sensitivity analysis of the models for the valuation of short-term and longer term options.

4.1. Sensitivity Analysis for American short-term French Equity Option values

Formula (3) is simulated and compared with option values given by a modified version of the CRR (1979) for a stock option by accounting for the effects of report, déport and a dividend. The model price is referred to as Model price and the benchmark as CRR. This version of the CRR model accounts for the exact cash distributions and their timing. Results are reported in Table 1.

Table -1

Simulations of American short-term French Equity Option values : A comparison of model prices Model, and CRR prices, CRR, with distributions to the underlying stocks : $S = 175$, $r = 0.10$, $D = 1.5$, Report = 0.6, T : 30 days,

K	Model	CRR	Model	CRR	Model	CRR
	$\sigma = 0.32$	$\sigma = 0.32$	$\sigma = 0.3$	$\sigma = 0.3$	$\sigma = 0.28$	$\sigma = 0.28$
140	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
150	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
160	15.54	15.56	15.40	15.42	15.29	15.30
170	07.88	07.89	07.56	07.57	07.27	07.28
180	03.10	03.11	02.78	02.79	02.29	02.30

Model corresponds to the model price obtained from the analytic formula (3). CRR is the price obtained using a modified version of the CRR (1979) model.

The underlying stock value is 175 euro, the dividend amount is 1.5 euro, the short term interest rate is 0.1 and the constant "report" or "déport" is 0.6 euro. This amount can be converted to a rate q by dividing by the underlying stock price. The option is priced the first of June and has a maturity date which coincides with the end of the same month for $\sigma = 0.32$, $\sigma = 0.30$ and $\sigma = 0.28$.^{xvii}

Simulations of both models do not show substantive differences for option prices. If we assume as market participants that the modified version of the CRR model is the appropriate benchmark, then the differences in prices with our model reveal that our model gives good results. However, the main advantage of the continuous time formula with respect to lattice approaches is that it can be used in real time by options market makers for the valuation of short-term American equity options traded in the MONEP. The search for the implicit critical stock price can be accelerated using an algorithm similar to that in Barone-Adesi and Whaley (1987).

4.2. Sensitivity Analysis for American Long-term French Equity Option Values

Tables 2 and 3 present simulation results of the model proposed for American longer term call and put values by taking into account the magnitude of cash distributions and their timing. Simulations are run the 11/05/1999 for a stock price of 423. Each share entitles the holder a dividend of 18 in the 05/06/1999, and an "avoir fiscal" of 6 corresponding to a net dividend of 12. The report amount corresponds to a 'negative' dividend.

The following dates and amounts for the "report" and "déport" are retained : 24/05/99 : -3.08, 24/06/99: -3.08, 24/07/99: -2.99, 24/08/99: -2.98, 24/09/99: -2.99, 24/10/99: -2.82, 24/11/99: -2.82, 24/12/99: -2.82.

These amounts correspond to interest rates of 8.75% for options maturing in June, 8.5% for options maturing in September and 8% for the maturity date of december. For example, when the implicit stock price equals 423, the interest rate is 8.75%, the "report" is 3.08.

Table -2

Simulations of American long-term French Equity Call values : A comparison of model prices and

CRR prices with distributions to the underlying stocks : S = 423, K = 360 to 460, r = 0.08, D =12, T = 233 days, Number of iterations : 233, Dividend date : 25 days.

K	Model	CRR	Model	CRR
	$\sigma=0.244$	$\sigma=0.244$	$\sigma=0.304$	$\sigma=0.304$
360	73.2	86.11	77.3	94.01
380	57.8	70.88	63.0	80.70
400	44.5	57.22	50.50	68.58
420	33.2	45.29	39.9	57.91
440	23.9	35.14	30.8	48.50
460	16.0	26.82	22.60	40.29

Model corresponds to the model prices. CRR indicates the prices obtained from a modified version of the Cox, Ross and Rubinstein's model.

The following dates and amounts for the "report" and "déport" are retained : 24/05/99 : -3.08, 24/06/99: -3.08, 24/07/99: -2.99, 24/08/99: -2.98, 24/09/99: -2.99, 24/10/99: -2.82, 24/11/99: -2.82, 24/12/99: -2.82.

For example, when the volatility is 0.224 and the strike price is 420, the model price is 33.2 and the CRR price is 45.29. This large difference corresponds to the effects of institutional features and in particular, the amounts of report and déport on option values.

Table 2 shows American French call prices for different strike prices varying from 360 to 460. The volatility parameter takes two values 24.4% and 30.4%. Table 3 presents American French put prices for the same parameters as in Table 2. The number of iterations used for the CRR model corresponds to the number of days to maturity (233). The dividend is paid in 25 days.

Table-3

Simulations of American long-term French Equity Option values : A comparison of model prices and CRR prices with distributions to the underlying stocks

K	Model	CRR	Model	CRR
	$\sigma=0.244$	$\sigma=0.244$	$\sigma=0.304$	$\sigma=0.304$
360	6.0	5.52	10.3	13.71
380	10.1	9.62	15.5	19.74
400	16.7	15.50	22.9	27.12

420	26.0	23.42	32.4	36.10
440	38.0	33.49	44.0	46.51
460	52.6	45.77	57.20	58.33

The dates and amounts for the "report" and "déport" are :

24/05/99 : -3.08, 24/06/99: -3.08, 24/07/99: -2.99, 24/08/99: -2.98,
24/09/99: -2.99, 24/10/99 : -2.82, 24/11/99: -2.82, 24/12/99: -2.82.

The differences in options between our model and the modified CRR model with dividends (but without "report" and "déport") are substantive. They are largest for in the money call and put options and correspond to the early exercise premium associated with "report" and "déport" amounts. For example, when the volatility is 0.224 and the strike price is 420, the model price is 26 and the CRR price is 23.42. This large difference corresponds to the effects of institutional features and the amounts of report and déport.

The reader can compare the options values to realize that an appropriate model must be used to account for "report" and "déport" in the valuation of American long term options and index options traded in the MONEP.

5. EMPIRICAL PROPERTIES AND TESTS

Using the accelerated binomial model, stock option values and index option values are calculated and compared to market prices. The Black (1976) model is used as a benchmark for simulations and comparisons. The choice of the Black model is only for illustrative purposes since several market participants use this model with several ad-hoc adjustments. Empirical tests require data for observed index options prices and stock option prices. The data is used from the database of the MONEP for the period 1994 to 1998. The transactions are given to the nearest second. The historical data regarding the index PX1, the stocks and options is available on CDROM since 1994.

The sample contains all the reported prices for stock options and PX1 index options on the Paris Bourse. We have taken care for synchronous trading between the option market and the underlying asset market. In fact, since we have the exact time of transaction and quotation, it is relatively a simple matter to avoid the problems of non-synchronicity. However, it is difficult to create a new data base which gives simultaneously the options prices and the corresponding underlying asset prices. Some classic simple criteria are implemented to get a new matched data base.

We have selected the best mid-spread for stock prices and the options prices available on the data base. The MONEP data base does not contain spreads for options. For each stock, the best five bid-ask quotations are available. Therefore, we use the middle of the best bid-ask spread for stocks. For the stock index, there is only a price with no bid-ask spread. Options are quoted for different strike prices and maturities. Most of options are traded for the nearest maturities of three and six months. Options with nine months to maturity are less heavily traded. The data base comprises also the implied volatility calculated by Paris-Bourse at the end of each trading day. This volatility is determined using the Black model. However, the volatilities on the data base do not account for the specificities of the french market. The public information in the other data bases do not contain the spreads and the interest rates. Our new base contains all the information we need to the nearest second.^{xviii}

Estimations of the riskless interest rates, cash dividends, the amounts of "reports", "déports" and volatilities of the underlying index are also required. Some of this information is available on the database of SBF. Estimates of the riskless interest rates are proxied with French T-bills from the Database of AFFI and the data from the SBF. The amounts of "reports", "déports" and dividends are taken from the Database of MONEP and are completed by information from the journal les Echos. For the binomial method, we account for the seasonal patterns in the cash dividends, report and déport in the CAC 40 index portfolio by adapting the Harvey and Whaley (1992) methodology. It is important to note that the quoted bid and ask spreads for option prices are valid in general only for twenty contracts.^{xix}

The data base contains in-the-money, at-the-money and out-of-the-money options negotiated on the index and several stocks. For the sake of clarity, we have randomly chosen the following underlying assets to illustrate our results : Elf aquitaine, BNP, Carrefour, Axa, Bouygues, France Telecom, Societe Generale, Peugeot, l'oreal and the index PX1. While the study covers the period June 1994 to March 1998, the year 1998 is often used to illustrate our results. The term at the money refers to an option whose strike price is closest to the closing forward stock price. The pricing model for index options and stock options requires the use of the following parameters: the forward stock price, the index price, the strike price, the time to maturity, interest rate, the dividend, the "report", the "déport" and volatility.

Without loss of generality, to conduct our tests, we adapt an approach similar to that in Bellalah and Jacquillat (1995) with a main difference. While Bellalah and Jacquillat (1995) use each day closing prices, we use in this paper intraday data minute-by-minute for the whole period.

The only difficulty concerns the estimation of the volatility for stock options and index options. We use a window of thirty minutes to imply volatility from observed option prices. At-the-money option prices are used in a time window from 11:00 to 11:30 each day during the year 1998. We have first used a time window of fifteen minutes and this does not give us many observations for some stock options. The implied volatility is estimated using a simple standard algorithm (the Bisection method). The algorithm is applied to all traded options in the sample. The estimates of implied volatility show that they are very different from historical volatility. Table 4 provides a comparison between implicit volatility and historical volatility for the period 2 to 8 january 1998 for some underlying stocks and indices. The information concerns the days 2, 5, 6, 7 and 8 of January.

Table-4

A Comparison Between Implicit Volatility and Historical Volatility for the period 2 to 8 January 1998.

Options	Histo	imp.2	imp.5	imp.6	imp.7	imp.8
Elf	34.35	33.00	37.62	36.26	36.89	37.26
BNP	51.99	40.70	41.80	43.00	44.30	45.80
Carrefour	36.99	34.52	35.97	36.02	36.15	37.09
Axa	16.38	24.22	24.4	24.2	25.38	25.6
Bouygues	36.44	40.26	37.89	40.58	38.44	36.45
F.Telecom	25.32	33.00	31.21	31.45	30.99	32.79
S. Générale	21.31	32.75	35.5	32.97	34	34.1
Peugeot	48.74	39.29	40.74	41	41.91	38.53
L'oréal	40.31	35.67	39.13	37.98	38.45	37.54
PX1	23.06	37.49	28.79	27.64	28.1	31.36
PXL	21.95	24.05	29.02	28.14	28.53	29.09

The term Histo refers to the historical volatility. The term imp. refers to the implied volatility. To get an idea of implied volatilities, the sample shows that they are between : 0.3 and 0.47 for Elf Aquitaine, 0.38 and 0.53 for BNP, 0.3 and 0.43 for Carrefour, 0.15 and 0.27 for Axa, 0.3 and 0.45 for Bouygues, 0.21 and 0.42 for France Telecom, 0.2 and 0.36 for Societe Generale, 0.32 and 0.5 for Peugeot, 0.30 and 0.45 for L'oreal, 0.18 and 0.48 for PX1 and 0.19 and 0.30 for PXL. We find that the historical volatility is sometimes higher and sometimes lower than the implicit volatility according to the underlying asset and to the studied period.

In order to compare our model prices to market prices, we estimate a weighted average implied volatility using the following regression from a time window of 30 minutes :

$$\sigma_{ijt} = \alpha_{i0t} + \beta_{i1t} M_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

with :

$$M_{ijt} = \frac{S_{it} - X_{ij} e^{-r\tau}}{X_{ij} e^{-r\tau}}$$

In the above regression, α_{i0t} , is an implied weighted average volatility for each option j on asset i the day t during the time-window 11:00-11:30. This regression is done each day for each option in the sample. For illustrative purposes, Table 5 gives estimates of implied weighted average volatility during the time-window 11:00-11:30 for some options in the sample on the 6 January 1998. Table 5 reports the estimated variables corresponding to the volatility (α), the corresponding Student test, (T_α), the slope of the regression, (β), the R squared (R_{square}), the adjusted R squared ($\text{Adj-R}_{\text{squ}}$) and the Fisher test (F_{value}).

Table-5

Estimates of implied weighted average volatility during the time-window 11:00-11:30 for some options in the 6 January 1998

Options	α	T_α	β	R_{square}	$\text{Adj-R}_{\text{squ}}$	F_{value}
Elf	30.4426	22.346	-52.1359	0.6508	0.6165	10.266
BNP	35.5713	18.196	-9.07024	0.3141	0.2010	0.143
Carrefour	34.1669	19.454	-6.4509	0.4089	0.3113	0.108
Axa	30.2123	7.766	82.5690	0.6327	0.529	0.995
Bouygues	38.8712	339.28	0.6904	0.4096	0.2843	0.123
F.Telecom	33.8710	29.568	-18.606	0.622	0.4261	0.916
S. Générale	35.0036	20.99	-33.394	0.731	0.6342	3.448
Peugeot	42.281	4.1812	0.47038	0.6126	0.5243	2.228
L'oréal	40.10121	1.888	1.51254	0.5326	-0.4321	1.958
PX1	35.202	71.724	10.1598	0.6104	0.5131	2.406
PXL	33.8573	56.4820	-2.8098	0.7911	0.6091	1.485

We observe that the volatility changes each day in an unpredictable way. These implied weighted average volatilities are calculated for each option serie in the sample.

We use an alternative approach to examine the behavior of volatility for each sample and option in the ParisBourse.

For example, for PX1 options, each day option prices with strike prices within more or less 25 points of the closing index level are calculated. For each transaction, we compare the option market price with the last reported price of the index. The option is considered at the money if the difference between the strike price and the index level is less than 25 points. We affect the value 0 to at the money options in this interval. The values -1, -2, -3, -4 are attributed to in-the money options using the same criteria. For the other in-the-money options, the value -5 is attributed. For out of the money options, the values +1 to + 4 are considered using the above criteria. For the other out-of-the money options, the value + 5 is considered. At each strike price, six expiration dates are used. The central option series are denoted from -2 to + 2.

The Black model and market prices are used to estimate the implied volatility. To get an idea about the index volatility estimates, we construct an implied ratio of volatility. This ratio is defined as follows :

$$Rv_{K,t} = \frac{\sigma_{K,t}}{\sigma_{0,t}}$$

for $K = -5, \dots, 5$.

By construction, this ratio is equal to one for at-the-money options. This allows the study of the volatility smile reported in Derman and Kani (1994 a, b), Dupire (1993, 1994) and Dumas et al. (1998) among others.

Figures 1 present the put call ratios for CAC 40 PX1 and PXL options for the period 1995/1998 as a function of the degree of parity of options. This information shows the 'shape' of the trading activity of these options in the ParisBourse.

Figure 2 gives the mean ratios of implied volatilities for PX1 options during the period 1994/1998 as a function of the degree of parity.

Figure 3 provides the mean ratios of implied volatilities for PXL options during the period 1994/1998 as a function of the degree of parity.

Figures 2 and 3 show clearly the existence of a smile effect corresponding to the above equation. This smile is an evidence against the Black (1976) model. This smile is different from that reported in Dumas, Fleming and Whaley (1998). This result is an evidence that the smile effect is different from one market to another for index options.

To get an idea of the amount of mispricing and using the weighted average of implied volatilities, we calculate each day the difference between theoretical or model prices called, TP, and market prices called, MP. The difference is designated by YCI. Also, a ratio RCI is calculated by dividing YCI and TP.

When the difference is positive, the model price is greater than market price and vice-versa. The results are calculated using our model and the Black model adjusted for dividends. We do not report the Black model prices since they are very far away from market prices. The maximum mispricing observed for the Black model is sometimes greater than 50% because the model does not account for early exercise of American options nor for report or déport amounts. These results confirm our simulations done above. To quantify the magnitude of mispricing (under or over evaluation of the option price with respect to the market price), the means and standard deviations of YCI, RCI and MI were calculated. Results are reported in Table 6. The table reports also the skewness and kurtosis for some of the options in the sample.

Table-6

Magnitude of mispricing and moneyness during the whole period for different options

Elf	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.06068	0.059108	1.207846	1.731627
YI	-2.2655	9.813173	0.276786	-0.89049
RCI	-0.02622	0.304026	0.190788	-1.24524
BNP	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.05424	0.063557	0.162013	-1.65913
YI	-3.28657	3.321215	0.199335	-0.03135
RCI	-0.40385	0.718298	-2.49167	7.060214
Carrefour	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.07201	0.055288	-0.0715	-0.34562
YI	-10.6222	27.49755	0.287951	-1.33148

RCI	-0.14875	0.334709	-0.31451	-0.77183
Axa	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.01895	0.049728	1.189219	0.41988
YI	4.4367	7.075674	0.012819	-5.92604
RCI	0.047752	0.254468	0.417209	-3.64171
Bouygues	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	0.041644	0.049833	1.468881	0.31666
YI	5.04915	23.29819	1.731671	-1.1278
RCI	0.06938	0.244164	1.731908	-2.17123
F-Telecom	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.01026	0.048787	0.60287	0.270912
YI	1.591645	1.990735	-0.16123	0.13022
RCI	0.106208	0.159667	-0.70142	0.960193
S-Générale	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.08074	0.048375	-0.78768	-0.99804
YI	0.004464	4.654894	1.047806	-0.04848
RCI	-0.01712	0.202295	-0.26162	0.787686
Peugeot	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.0497	0.034582	-1.21895	1.40335
YI	-2.47729	6.427118	-0.36069	-1.5653
RCI	-0.07341	0.1861	-0.53733	-0.67311
L'oréal	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.81334	0.016689	0.914376	0.017271
YI	-11	54.46712	-1.18822	0.605227
RCI	0.01	0.001	-2	4
PX1	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.04278	0.038227	0.323919	0.251914
YI	-12.87226	26.67669	0.163104	2.604858
RCI	0.01262	1.28295	-7.49463	62.15814
PXL	MOY	STD	Skewness	Kurtosis
MI	-0.04294	0.143511	3.499346	14.75952
YI	41.52505	141.7779	4.60028	25.28072
RCI	0.27011	0.244211	-0.95692	2.017432

The variable MI is often negative to show that there are much more out of the money options in the sample. The change in the sign of YI indicates that our model prices are sometimes greater and sometimes less than market prices. It seems that the model values correctly options with a relative mispricing depending on the underlying asset and on the prices available in the data base. The comparisons between this information and that provided by the Black model shows that our model performs systematically better than the Black model. This is mainly because the Black model ignores the specific features of the french market. In fact, we repeat a similar analysis using the Black model and find that its prices are far "away" from market prices.^{xx} We can use also stochastic volatility or jump models as a benchmark. But, this would not change our findings since these models do not account for the idiosyncrasies of the institutional features in the Paris-Bourse.

We extend the comparison of model prices to market prices by searching for empirical biases with respect to the option's moneyness and time to maturity. The following regression is used :

$$Y_{ijt} = \alpha_{i0t} + \alpha_{i1t} M_{ijt} + \alpha_{i2t} \tau_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

for $j = 1$ to J and $t = 1$ to T . This regression allows to study the amount of mispricing with respect to the option moneyness and time to maturity. It is possible to add a quadratic term to capture the quadratic effect commonly known as the smile.

This regression is estimated each day for each option. To run this regression, the minimum number of options must be at least equal to 15 observations.

Table 7 shows the results of the regression for some stock options and index options on the 6 January 1998. The Table gives the estimated parameters of the regression α , α_1 , α_2 , their T-statistics, (T_α , T_{α_1} and T_{α_2}) as well as the R squared of the regression, R_{sq} .

Table-7

Estimates of the parameters of the regression on the 6 January 1998 for some options

Options	α	α_1	α_2	T_α	T_{α_1}	T_{α_2}	R_{sq}
Elf	-12.79	44.36	46.19	-2.59	1.50	2.77	0.42
BNP	2.07	-18.93	-39.81	0.71	-1.16	-0.307	0.45
Carrefour	-46.88	-52.65	200.72	-3.72	-0.51	3.53	0.56
Axa	24.67	30.27	-40.53	-1.42	-0.40	2.95	0.99
Bouygues	-62	30	-85	-1.2	-0.31	1.13	0.95
F.Telecom	1.26	-16.85	0.61	0.69	-1.37	0.84	0.28
S. Générale	-181	-53	89	-4.02	-2.26	4.07	0.73
L'oréal	-631	-937	552	-8.99	-5.32	1.64	0.99

PX1	23.97	89.97	92.33	5.13	3.32	2.29	0.42
PXL	14.66	-29.01	68.01	1.22	-0.97	10.67	0.85

If the coefficients α_1 and α_2 are positive (negative), this means that the degree of mispricing increases (decreases) with the option's moneyness and time to maturity. The results obtained for each stock option^{xxi} indicate that the degree of mispricing depends on the option's moneyness. This is not a surprising result because of the smile effect documented in the financial literature. The mispricing changes its sign according to the period studied. However, the mispricing with respect to the time to maturity decreases as the option approaches its maturity date. This is easy to understand since at that date the option value tends to its intrinsic value or zero.

We have compared our results to those given by the Black model and find that in all cases the model performs better than the adjusted Black model since the latter does not account for the specific features of the Paris-Bourse.

Summary

Taking into account the idiosyncrasies of the French forward stock market, the RM market and the report mechanism, this paper proposes some simple pricing relationships for options traded on the Paris Bourse.

The exposition of the factual details is based on the fact that very little published work on the French options markets appeared in scholarly journals. Two simple approaches are proposed for the valuation of American French equity options when the underlying stock pays several dividends, "report" and "déport". These cash-distributions can be viewed as negative dividends.

The first approach is based on a simple extension of the compound option approach in the lines of Roll (1977), Geske (1979), Whaley (1981), Briys-Bellalah et al. (1998) and our work in Bellalah (2000, 2001 a, b). A simple continuous time formula is provided for the pricing of American short-term French stock options when the underlying stock pays a dividend, "report" and "déport". Simulation results show that the differences in options values with respect to those given by a modified version of the lattice approach are not substantive. Our formula, which is a simple extension of the formula in Roll, Geske and Whaley is an approximation of the reality. In fact, in practice, we must account for the true distributions (report, déport, and dividend) and their exact timing. If we consider just proportional rates, then Black model will be appropriate for European options and the model in Barone-Adesi and Whaley (1987) will be appropriate for American options. We are now actually working on the extension of the formula to the case of several dividends and "report" dates.

The second approach relies on the work of Cox, Ross and Rubinstein (1979), Hull (2000), Curran (1995) and Briys-Bellalah et al. (1998). The use of this approach is based on the fact that we are unable to provide solutions for American call and put options in the presence of multiple cash distributions with non-constant signs. We develop a simple extension of the basic lattice approach for the pricing of American long-term French stock options and index options when there are many discrete cash payments and receipts to the underlying asset's holder. The main arbitrage restrictions are proposed. Then, a simple extension, based on a "trick" proposed in Hull, allowing the tree to recombine after cash payments or receipts, is used. It turns out that this simple model is appealing since the efficient algorithm allows the simulation of options prices in a reasonable time. This corresponds to the needs of market participants and allows them to quote prices in the absence of an analytic model for American long-term French stock options and index options.

Simulations show important differences with respect to the CRR model without the specific features of the French market. The empirical results on the Paris Bourse seem to give support to this model. Anyway, the observed differences between Black prices and

our model prices with respect to the market prices indicate that our model performs systematically better than the Black model. In fact, the Black-Scholes model ignores the effects of the cash distributions to the stocks traded in the Paris-Bourse and the Black model accounts only for proportional distributions. Therefore, both models are rejected by the data in the Paris Bourse. However, our models account simultaneously for proportional and discrete distributions to the underlying assets.

Our new models can be adopted by empirical financial analysts because they extend the Black-Scholes type models to account simultaneously for the discrete and proportional distributions to the underlying assets. Several extensions of the models are possible. It is possible to relax the assumptions of constant known cash-distributions, to generalize the formula for short-term options and to establish some convergence results from the discrete to the continuous time models.

Appendix 1

When the French market is modelled as a "particular forward" market, the well known relationship between the forward price of an asset and its spot value holds. As a consequence, the absence of costless arbitrage opportunities implies the following relationship:

$$F = S e^{qT}$$

where F is the current forward price.

If this relationship holds, the dynamics of the forward prices are given by :

$$dF/F = (\mu - q) dt + \sigma dz$$

In this context, one can show that there exists some finite ex-dividend spot price S_{ti} above (under) which the early exercise of an American French call (put) may be optimal. Let's call this value of S_{ti} , S_{ti}^* , which is easily calculated by an iterative procedure. Once this critical value is determined, the valuation by duplication technique can be implemented. Consider the following portfolio of options :

- a/ the purchase of a European call having a strike price K and a maturity date T ,
- b/ the purchase of a European call with a strike price $S_{t_i}^*$ and a maturity date $(t_i - \varepsilon)$,
- c/ the sale of a European call option on the option defined in a/ with a strike price $(S_{t_i}^* + D - K)$ and a maturity date $(t_i - \varepsilon)$.

The contingent payoff of this portfolio of options is identical to that of an American call. In a perfect capital market, the absence of costless arbitrage opportunities ensures that the American call value is identical to that of this portfolio. Using the same approach as in Roll (1977), Geske (1979) and Whaley (1981), the American call value must be equal to the sum of the three options in the portfolio.

The option described in (a/), c_a , can be valued using the Merton's (1973) commodity option formula. Its value is given by:

$$c_a = Se^{(q-r)T} N_1(a_1) - Ke^{-rT} N_1(a_2)$$

$$a_1 = [\ln(S/K) + (q + \frac{1}{2} \sigma^2)T] / \sigma \sqrt{T}$$

$$a_2 = a_1 - \sigma \sqrt{T}$$

where $N_1(\cdot)$ stands for the cumulative normal distribution.

The "report" or "déport" rate is estimated (or approximated) by the product of the underlying asset price with the interest rate that prevails between two account days, divided by the share's value.

The option described in (b/), c_b can be priced using Merton's formula for which the strike price is $S_{t_i}^*$. Its value is given by :

$$c_b = Se^{(q-r)t_i} N_1(d_1) - S_{t_i}^* e^{-rt_i} N_1(d_2)$$

$$d_1 = [\ln(S/S_{t_i}^*) + (q + \frac{1}{2} \sigma^2)t_i] / \sigma \sqrt{t_i}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{t_i}$$

where $S_{t_i}^*$ is the solution to the following equation :

$$c(S_{t_i}^*, T - t_i, K) = S_{t_i}^* + D - K$$

The option described in (c/) can be priced using the compound option formula proposed in Geske (1979). Its value is given by :

$$c_c = S e^{(q-r)T} N_2(a_1, d_1, \sqrt{\frac{t_i}{T}}) - K e^{-rT} N_2(a_2, d_2, \sqrt{\frac{t_i}{T}}) - (S_{t_i}^* + D - K) e^{-r t_i}$$

$N_1(d_2)$

with :

$$a_1 = [\ln(S/K) + (q + \frac{1}{2} \sigma^2)T] / \sigma \sqrt{T}$$

$$a_2 = a_1 - \sigma \sqrt{T}$$

$$d_1 = [\ln(S/S_{t_i}^*) + (q + \frac{1}{2} \sigma^2)t_i] / \sigma \sqrt{t_i}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \sqrt{t_i}$$

where $N_2(\dots)$ is the bivariate cumulative normal density function with upper integral limits a and b and a correlation coefficient ρ . Since the value of the American French call is equivalent to the algebraic sum of the three options in the portfolio, we have :

$$C = c_a + c_b - c_c$$

Using the properties of the bivariate cumulative normal density function, little algebra allows the derivation of formula (3).

Appendix 2

Recall that the basic lattice approach suggested by CRR considers the situation where there is only one state variable : the price of a non-dividend paying stock. The time to maturity of the option is divided into N equal intervals of length Δt during which the stock price moves from its initial value S to one of two new values S_u and S_d with probabilities p and $(1-p)$. When $u = 1/d$, it can be shown that :

$$p = \frac{a - d}{u - d}, u = e^{\sigma \sqrt{\Delta t}}, d = e^{-\sigma \sqrt{\Delta t}}, a = e^{r \Delta t}.$$

The nature of the lattice of stock prices is completely specified and the nodes correspond to $S u^j d^{i-j}$ for $j=0,1,\dots,i$. The option is evaluated by starting at time T and working backward. Let us denote by $F_{i,j}$, the

option value at time $t + i\Delta t$ when the stock price is $Su^i d^{i-j}$. At time $t + i\Delta t$, the option holder can choose to exercise the option and receives the amount by which K (or S) exceeds the current stock price (or K) or wait. The American French call is given by :

$$F_{i,j} = \max [Su^i d^{i-j} - K, e^{-r\Delta t} (pF_{i+1, j+1} + (1-p)F_{i+1, j})]$$

The American French put is given by :

$$F_{i,j} = \max [K - Su^i d^{i-j}, e^{-r\Delta t} (pF_{i+1, j+1} + (1-p)F_{i+1, j})]$$

The extension of the lattice approach to the valuation of American options on stocks paying a known cash income is as follows. When there is only one cash income (dividend, "report" or "déport") at date, τ , between $k\Delta t$ and $(k+1)\Delta t$, it is possible to design trees where the number of nodes at time Δt is always $(i + 1)$. The analysis which parallels that in Hull (2000) and Briys-Bellalah et al. (1998) can be simplified by assuming that the implicit spot stock price has two components : a part which is stochastic and a part which is the present value of all future cash payments during the option's life.

REFERENCES

- Barone-Adesi G. and Whaley R.E., 1987, "Efficient Analytic Approximation of American option values" *Journal of Finance*, 81, 303-320.
- Briys, E., Bellalah, M., de Varenne, F., and Mai, H., 1998, "Options, Futures and Other Exotics" John Wiley and Sons.
- Bellalah M. and Jacquillat B., 1995, "Option Valuation with Information Costs : Theory and Tests " *The Financial Review*, Vol 30, N 3, 617-635.
- Bellalah M., 2000, "A Risk Management Approach to options Trading on the Paris Bourse" *Derivatives Strategy*, Vol 5, N 6, June, 31-33.
- Bellalah M., 2001 a, "Valuation of American CAC 40 index options and wildcard options" *International Review of Economics and Finance*, Vol 10, 75-94.
- Bellalah M., 2001 b, "The theory of Investment under incomplete information" *R&D Management*, April, Vol 31, N 2, 115-126.
- Black, F. and M., Scholes, 1973, "The pricing of Options and Corporate Liabilities." *Journal of Political Economy* , 81, 637-659.
- Black, F., 1976, "The Pricing of Commodity contracts." *Journal of Financial Economics*, 79, Vol 3, 167-179.
- Cox J, Ross S. and Rubinstein M., 1979, "Option Pricing : a Simplified Approach", *Journal of Financial Economics*, 7, 229-263.
- Curran M., 1995, "Accelerating American Option Pricing In Lattices" *Journal of Derivatives*, Winter, 9-18.
- Derman E. and I. Kani, 1994 a, "The Volatility smile and its implied tree" *Quantitative Research Notes*, Goldman Sachs, New York.
- Derman E. and I. Kani, 1994 b, "Riding on the Smile" *Risk* 7, 32-39.
- Dupire. B., 1993, "Pricing and hedging with Smiles" Working Paper, Paribas Capital Markets, London.
- Dupire. B., 1994, "Pricing with a Smile" *Risk* 7, 18-20.
- Dumas B., Fleming J. and Whaley R., 1998, "Implied Volatility Functions : Empirical Tests" *Journal of Finance*, Vol 53, 2059-2106.
- Figlewski S., Gao B. 2000, "The adaptive Mesh Model : A new Approach to effective option pricing " *Journal of Financial Economics*, (53) 3, 315-351.

- Geske R., 1979, "A note on an Analytical Valuation Formula for Unprotected American Call Options with Known Dividends " Journal of Financial Economics 7, 375-380.
- Harvey C., and Whaley R., 1992, "Dividends and the S&P 100 index option valuation" Journal of Futures Markets, vol 12, N 2, pp 123-137.
- Hull J., 2000, "Options, Futures, and Other Derivative Securities" (Prentice Hall International Editions).
- Jarrow R.A and Rudd A., 1983, "Option Pricing" Irwin, Homewood, IL
- Merton R., 1973, "Theory of Rational Option Pricing " Bell Journal of Economics and Management Science, vol 4, 141-183.
- Kim I.J, and Byun S.J., 1994, "Optimal Exercise Boundary in a Binomial Option Pricing Model Approach" Journal of Financial Engineering, 3, Vol 7,137-158.
- Roll R., 1977, "An Analytical Valuation Formula for Unprotected American Call Options with Known Dividends" Journal of Financial Economics 5, 251-258.
- Whaley R., 1981, "On the Valuation of American Call Options on Stocks with Known Dividends" Journal of Financial Economics 9, 207-21

ⁱ For a comprehensive description of the characteristics of the Paris Bourse, see our work in Briys-Bellalah et al. (1998), Bellalah (2000, 2001 a, b).

ⁱⁱ For example, when an investor sells a call, buys a put and carries the stock until the account day, his pay-off corresponds to a cash income given by the amount of the dividend, the "report" or the "déport". This strategy is equivalent to selling the stock forward. To hedge this position, he must buy the stock forward, receives the dividend and pays a cost R at each "jour de report" during the option's life. R is the amount of a cash income paid ("report") or received ("déport"). The opposite strategy, a reverse conversion can be implemented by buying the call, selling the put and the stock. This strategy is equivalent to buying the forward stock. To hedge this position, the investor sells the stock and receives an amount R at each "jour de report".

ⁱⁱⁱ The derivation of similar equation for American options with multiple dividend payments appear in Jarrow and Rudd (1983), pages (57-68). However, their equations do not account for report effects.

^{iv} For more details, about the RM market and the main figures of the Paris Bourse from 1990 to 2000, see La Tribune, 17 May, 2000.

^v For a comprehensive analysis of the impact of the risks associated with the RM market on option valuation, the reader can refer to Bellalah (2000).

^{vi} We are unable to derive an analytic formula with several cash distributions to the underlying asset. Therefore, we use the binomial approach.

^{vii} Similar methods are used in Briys-Bellalah et al. (1998) and Bellalah (2001 a).

^{viii} The Monthly Settlement Market's account period is not a rolling settlement period following trade as in the United States, but is a fixed monthly calendar period for settlement of trades that occur within the period. Thus, while transactions are firm in both price and quantity once they have been concluded, actual cash settlement and delivery of securities takes place on the last trading day of the month.

^{ix} In fact, it is observed that the net long position is often equal to seven or eight times the short net position.

^x French firms pay dividends once a year in the summer period. When a stock pays a dividend, an investor who is long the stock receives the shares ex-dividend at the settlement by the end of the month. Consequently, the forward price must drop on the first day of the monthly settlement period by an amount equal to the amount of dividends. The other forward prices are not modified by the dividend. If we ignore fiscal considerations, then the forward price must drop by an amount equal to the discounted dividend.

^{xi} The presentation allows the non-familiar reader to understand the main arbitrage relationships in the ParisBourse. For a similar analysis in the absence of the report mechanism, the reader can refer to Jarrow and Rudd (1983), pp.69-80.

^{xii} Consider the two following portfolios :

Portfolio A : one call option plus a discount bond that will be worth K at time T,

Portfolio B : one put option plus one share.

At the maturity date, both portfolios are worth $\max(K, S_T)$.

If the options are European, the portfolios must have identical values at time t :

$$[c + Ke^{-r(T-t)} = p + S]$$

^{xiii} The proof parallels that in Merton (1973), Jarrow and Rudd (1983).

^{xiv} A similar argument applies in this case.

^{xv} For an exposition of the details of the basic approach, see the appendix 2.

^{xvi} The valuation of these American options can be accelerated by applying the techniques proposed in Kim and Byun (1994), Curran (1995), Figlewski and Gao (2000).

^{xvii} The choice of volatilities over a tight range reflects a common practice by market makers who appreciate the option vegas by modifying the volatility by 1%. The choice of strike prices is also tight to reflect the practice in the ParisBourse for stock options.

^{xviii} We thank Mai H., the responsible of research in the SBF-ParisBourse for providing the preliminary data for stocks and the options.

^{xix} The risk free rate used is the continuously compounded equivalent yield on French Treasury bills having a maturity closest to the option's

expiration date. Historical data corresponding to the period of 15 days before the option is quoted are used to estimate an historical volatility for stocks and the CAC 40 index. To proxy for the underlying stocks and CAC 40 volatility rate, volatility estimates are also implied from each transaction, each day using the Black (1976) model.

^{xx} Results are available on request.

^{xxixxxixxi} Not reported here, but available on request.

Claude CELLIER

**Professeur à l'ISC
Consultant international
Expert auprès du Centre de Commerce
International CNUCED-OMC**



L'évolution des réseaux institutionnels publics de représentation économique et commerciale à l'étranger

Abstract

Since the issue of the Uruguay Round, and the advent of the World Trade Organisation (WTO), free trade of goods and services has result in an increasing economic competition between nations.

Commercial and economic intelligence has become a major factor of competitiveness and success for companies, as they are in better conditions to position themselves with regard to the permanent evolution of the international environment.

At the same time, the development of information technologies has given a new dimension to what is called "economic warfare", that tends to become a new battle-field for nations.

This dimension of economic intelligence is becoming preponderant among the various missions implemented by public foreign networks established on external markets through economic and trade commissions more often located on embassies.

Operating costs, generated by these networks added to further expenses resulting from the cost of access to specialized information, require a particular attention to identify the major evolutions and trends occurring on these networks. The challenge is to draw experience from others so as to improve performance and efficiency of the national public network established abroad, despite the cost of it with regards that financing such organisations is particularly expensive.

If there is a price to pay for competitiveness, sound benchmarking of other networks must then be considered to take into account the different factors which may improve their performance.

This paper based on various informations collected from international and bilateral foreign institutions aim at evaluating the general tendencies of public economic and commercial commissions networks carried out by a dozen of countries on foreign markets.

Résumé

Depuis les accords de l'Uruguay Round et l'avènement de l'OMC, la libération des échanges de biens et services s'est traduite par un accroissement de la concurrence économique entre les Etats. Le renseignement économique et commercial est devenu de ce fait un élément moteur de la compétitivité et de la réussite des entreprises qui sont davantage en mesure de se positionner par rapport à un environnement international en mutation permanente. Parallèlement, le développement des technologies de l'information a conféré une nouvelle dimension à ce qu'il s'agit bien d'appeler la guerre économique à laquelle se livrent les Etats.

Cette dimension de l'information est devenue prépondérante dans les différentes missions assurées par les réseaux publics mis en place par les Etats, sous forme de représentations économiques et commerciales établies sur les marchés étrangers.

Les coûts engendrés par le fonctionnement de tels dispositifs ainsi que par l'accès à des informations de plus en plus fines et spécialisées, méritent une attention particulière pour tenter de cerner les tendances lourdes de l'évolution de ces réseaux, afin d'en tirer quelques enseignements susceptibles d'en améliorer les performances, leur financement apparaissant particulièrement élevé.

Si la compétitivité est à ce prix, encore faut-il s'inspirer des expériences des autres afin d'intégrer les facteurs susceptibles d'en améliorer les performances.

La présente étude comparative fondée sur un certain nombre de données collectées auprès d'organismes internationaux et étrangers, vise à analyser les tendances générales d'évolution des réseaux institutionnels publics de représentation économique et commerciale mis en place par les Etats à l'étranger. Sans toutefois vouloir conclure sur un « business model », tant les atavismes nationaux, centralisateurs ou décentralisateurs, favorables ou défavorables au secteur privé et aux organisations intermédiaires d'appui qui le représentent, influencent les organisations, il est proposé de s'interroger sur certains modes d'implantation, missions et activités développées par ce type de dispositif, afin d'en améliorer les performances.

1- Introduction

La plupart des pays exportateurs disposent d'un ou plusieurs réseaux généralement publics ou para-publics, parfois privés, chargés de développer leurs activités économiques et commerciales avec l'étranger. Initialement dédiés à la promotion des exportations et au renseignement économique et commercial, nombre de ces réseaux ont élargi progressivement leurs missions vers la promotion des investissements étrangers. Ils représentent généralement une lourde charge financière pour les Etats ou les régions pour le compte desquels ils opèrent. La perception de la qualité des services rendus par ces institutions par les entreprises auxquelles ces services sont destinés, apparaît extrêmement contrastée. L'analyse comparative de quelques réseaux couvrant un échantillon d'une douzaine de pays représentatifs de situations différentes, conduit à dégager un ensemble de conclusions sur les tendances actuelles et les facteurs de satisfaction des services attendus ou offerts aux entreprises.

Les réseaux observés sont classés en trois catégories couvrant un échantillon de 12 pays choisis parmi les pays très développés, les pays de niveau économique médian, les pays en développement.

Le premier groupe composé du Canada, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni possède une forte base économique et industrielle orientée vers l'exportation et l'investissement à l'étranger. Ces pays ont su adapter rapidement leur système de représentation commerciale à la conjoncture mondiale et aux exigences du Système Commercial Multilatéral (SCM).

Le deuxième groupe comprend l'Espagne, le Portugal, l'Irlande et la Grèce. Il s'agit d'un sous-ensemble de niveau économique médian qui a su tirer avantage de l'effet de levier que lui a offert son appartenance à l'Union Européenne. La République d'Irlande offre un exemple de « success story » notamment en matière de capacité d'attraction des IDE (Investissements Directs étrangers).

Le troisième groupe composé de l'Inde, la Turquie, la Malaisie, la Jordanie, partagent un certain volontarisme économique fondé sur une libéralisation accentuée de leur économie, une valorisation des ressources humaines, une diversification des produits et des services ainsi qu'une utilisation optimale d'un réseau aux moyens limités à l'étranger. Leur présence commerciale « agressive » sur le marché international en fait également un exemple de « Best practices » éminemment instructif pour la modernisation du système de représentation commerciale d'autres pays en développement.

Afin de limiter les champs de l'investigation, les seuls réseaux relevant directement de la tutelle publique et apportant une valeur ajoutée en matière de veille stratégique et d'information économique et commerciale à l'usage des entreprises et des gouvernements ont été considérés.

2- Principales caractéristiques des réseaux étudiés

2.1 - Les réseaux des pays très développés

2.1.1 - Le Service des délégués commerciaux du Canada

Structure et implantation

Ce Service dépend du Ministère des Affaires Étrangères et du Commerce International. À partir des ambassades canadiennes, ses 500 délégués commerciaux proposent six services de base disponibles dans plus de 140 villes du monde et rassemblent l'information adéquate sur les marchés étrangers.

Ces services varient d'une délégation à l'autre. Il existe en effet une spécialisation sectorielle des différents postes du réseau. Le service des délégués commerciaux du consulat de Düsseldorf par exemple se concentre sur les secteurs des produits agricoles et agroalimentaires, des poissons et fruits de mer, des équipements industriels spécialisés et des technologies de fabrication, des produits chimiques, des métaux, des minéraux et des produits connexes, ainsi que sur les produits et services de santé. Compte tenu des caractéristiques particulières du marché allemand, le bureau commercial de Munich est chargé des secteurs de l'automobile, de l'informatique et des télécommunications. Chacun des 4 postes diplomatiques canadiens implantés en Allemagne se spécialise ainsi dans un certain nombre de secteurs industriels, le tout étant coordonné par l'ambassade à Berlin. L'existence de plusieurs bureaux dans un même pays dépend non de la taille du territoire mais de l'importance économique que revêt le pays pour le Canada. Ainsi, les États-Unis accueillent 15 bureaux du Service des délégués commerciaux du Canada, le Japon, 6, à l'inverse une seule délégation couvre trois pays de l'Est européen (Roumanie, Bulgarie et la Moldavie) et deux pays d'Amérique du Sud (Argentine et Paraguay)

En plus de ses délégués économiques classiques, le Service des délégués commerciaux du Canada dispose dans six de ses bureaux de Conseillers en Science et Technologie. Leur rôle est de renforcer la capacité en ST du Canada et de soutenir le développement des coopérations industrielles bilatérales dans ce secteur d'activité.

Certains délégués commerciaux canadiens, bien que n'ayant pas la qualité de Conseiller Scientifique et Technique, exercent également une responsabilité dans le domaine de la coopération scientifique et technologique.

Missions et activités

Les délégués commerciaux du Canada sont principalement chargés de la gestion de la coopération économique et financière, de la collecte et du transfert d'informations macro-économiques à l'usage des administrations et du Gouvernement du Canada ainsi que des associations professionnelles et des entreprises canadiennes. Les délégués assistent également et directement les sociétés ayant étudié et choisi leurs marchés-cibles, et ce, quelle que soit leur taille.

Leur première mission est la collecte d'informations qu'ils transmettent au Centre des études de marché du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Ce dernier réalise alors à l'intention des exportateurs canadiens des rapports concis (market briefs) faisant état des résultats d'études sectorielles menées sur des marchés étrangers. Chaque rapport indique les débouchés sur les marchés étrangers en présentant un profil du marché, une section sur les clients et les circuits de distribution, une analyse des principales questions relatives à l'accès au marché et une liste des principales activités promotionnelles et des personnes-ressources.

En plus de transmettre ces informations, les bureaux situés dans les ambassades produisent leurs propres produits d'information (documents, notes et études, etc.). Ils offrent également un certain nombre de services tels que :

- Un aperçu du potentiel de marché
- Des renseignements pour les visites
- Des informations sur les entreprises locales
- La recherche de contacts clés
- Des rencontres personnelles

Les entreprises canadiennes ont par ailleurs la possibilité de s'inscrire en tant que client du Service des délégués commerciaux ; à ce titre elles bénéficient de certains avantages :

- Recevoir une page Web personnalisée du Délégué commercial virtuel contenant l'information commerciale et les débouchés d'affaires portant sur leurs marchés et secteurs d'intérêt;

- Demander des services en ligne auprès des agents responsables de leur secteur d'activité dans les marchés qui les intéressent;
- Être informé dès que de nouveaux renseignements portant sur leurs marchés et secteurs d'intérêt, sont disponibles;
- Rendre disponible l'information sur leur entreprise aux agents à l'étranger.

Comme indiqué précédemment, certains délégués ont également des responsabilités en Science et Technologie. Les conseillers en Science et Technologie remplissent trois fonctions principales :

- Assurer le suivi des programmes et des politiques de S-T, rédiger des notes de synthèse. Ils contribuent ainsi à l'élaboration des politiques et des programmes de S-T du Canada en maintenant une base de renseignements à jour sur les questions relatives à la science et à la technologie dans les pays hôtes.
- Encourager la coopération dans le domaine de la science et de la technologie afin de favoriser l'établissement de partenariats en matière de S-T entre les institutions gouvernementales, l'enseignement supérieur et les milieux d'affaires du Canada et leurs homologues dans les pays hôtes.
- Promouvoir le Canada en tant que nation innovatrice en sciences et technologies.

Flux et traitement de l'information

L'information collectée est soit traitée et formatée sur place, soit transmise au Centre des études de marché du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce qui se charge également de produire des rapports et des fiches.

Elle prend les formes suivantes :

- Des données statistiques mises à jour régulièrement ;
- Des rapports d'activité mensuels ;
- Des rapports thématiques, des fiches sectorielles, des études de marchés ;
- CANADA EXPORT, un Bulletin commercial électronique ;
- Un délégué commercial virtuel.

Le Délégué Commercial Virtuel

Le Délégué commercial virtuel est une porte d'accès personnel au Service des délégués commerciaux du Canada. Il permet :

- De recevoir une page Web personnalisée contenant de l'information commerciale et des débouchés d'affaires portant sur des marchés et secteurs d'intérêt pré-sélectionnés ;
- De demander des services en ligne aux délégués commerciaux responsables de secteurs d'activité dans des marchés donnés ;
- D'être informé dès que de nouveaux renseignements portant sur des marchés et des secteurs d'intérêt sont disponibles.

2.1.2 - Les Missions Economiques et Financières françaises à l'étranger

Structure et implantation

Le principal élément du réseau de représentation économique dont dispose la France est la Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE) qui a été regroupée depuis fin décembre 2004 au sein de la DGTPE (Direction Générale du Trésor, de la Prévision et de l'Économie) du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Pour accomplir sa mission d'information et d'assistance, la DREE s'appuie sur 160 Missions Economiques et Financières -MEF (ex Postes d'Expansion Economiques) implantées dans 118 pays et 23 Directions Régionales du Commerce Extérieur (DRCE) couvrant l'ensemble des régions françaises. Elle gère ainsi les services commerciaux des ambassades françaises.

Cet important réseau de bureaux à l'étranger est également mis à la disposition d'UBIFRANCE qui a fusionné depuis 2004 sous cette identité le CFCE, l'ACTIM, le CFME, et qui s'appuie sur ces représentations pour ses différentes activités notamment d'information et d'appui accompagnement des entreprises à l'*international*.

Au sein du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, la vocation de la DREE est de préparer et de mettre en oeuvre la politique des pouvoirs publics en matière de relations économiques extérieures et de développement international des entreprises.

Missions et activités

La DREE partage ses différentes missions entre des services fournis au Gouvernement français (information et négociations commerciales) et des services d'appui aux entreprises françaises.

Pour ce faire elle développe quatre types de missions :

- Diffuser des informations économiques et commerciales collectées dans le monde entier et coordonner le réseau de veille économique et commerciale français à l'étranger.
- Proposer au Gouvernement des orientations et des moyens de mise en oeuvre de sa politique en matière de commerce extérieur et de développement international.
- Négocier multilatéralement et bilatéralement au plan européen et mondial, donner des avis sur les nombreux aspects du Marché Unique, de l'OMC et de l'OCDE.
- Accompagner et soutenir les entreprises dans leurs efforts d'exportation et d'internationalisation.

De plus, la DREE propose aussi quelques services à destination des entreprises. Au-delà de l'appui qui leur est apporté sur le terrain par les Missions Economiques et Financières et les Directions Régionales du Commerce Extérieur, les entreprises peuvent bénéficier d'un certain nombre de procédures publiques visant à accompagner et à favoriser leurs efforts à l'exportation et en matière de développement à *l'international*, pour lesquels l'avis des MEF est sollicité et prépondérant:

- Prospection à l'étranger hors Union Européenne (assurance-prospection, participation à des salons organisés par UBIFRANCE, etc.)
- Implantation à l'étranger (FASEP-Garantie, provision fiscale, garantie des investissements contre le risque politique, etc.)
- Sécurité des transactions (assurance-crédit moyen long terme notamment).

Flux et traitement de l'information

Les flux d'information au sein du réseau de représentation économique français sont gérés par les MEF de la DREE. Ce sont elles qui collectent l'information ensuite réutilisée par les différents acteurs du réseau. Pour le réseau de représentation économique français, une programmation globale est effectuée tous les trois ans. Elle est de nature stratégique et fixe les marchés cibles sur lesquels devront se concentrer les activités d'UBIFRANCE et des MEF à l'étranger. Les marchés cibles sont déterminés sur la base d'un diagnostic des marchés exports (un système de *picking winners* selon des typologies de produits et l'évolution des marchés et des secteurs). Elle est établie conjointement entre la DREE, UBIFRANCE, les organismes nationaux et régionaux de type sectoriel, le Comité des Foires et Manifestations à l'Étranger (UBIFRANCE) ainsi qu'avec les MEF.

Dans le domaine purement opérationnel, la programmation annuelle définit les actions, les événements, les études, les produits qui devront être réalisés par les différents services du réseau de représentation économique français durant l'année à venir. Au sein d'UBIFRANCE, lors de l'élaboration du plan spécifique de l'organisation, chaque secteur est chargé d'élaborer pour la direction générale des propositions sur la base de ses connaissances des marchés, des demandes reçues et des informations transmises par les MEF et les organismes partenaires.

UBIFRANCE est connecté aux MEF via un Extranet. Ainsi, les informations collectées sur le terrain sont envoyées directement aux analystes - desks sectoriels d'UBIFRANCE qui les commercialise ensuite vers les entreprises. Les agents d'UBIFRANCE sont responsables de la validation de ces informations et de leur insertion et indexation rapide dans la base de données du Centre. UBIFRANCE exerce peu de contrôle sur ce réseau informatique dont l'activité reste définie par la tutelle (typiquement la DGTPE) mais également le Ministère de l'Agriculture en ce qui concerne les Chargés de Mission Agricoles (CMA) dans l'Union européenne.

Une partie significative du personnel des MEF et d'UBIFRANCE alimente directement leurs sites Internet. Ainsi les bases de données sont sujettes à des mises à jour constantes (horaire).

L'accès aux informations proposées par le réseau se fait généralement au moyen de l'Internet. Des galeries électroniques servent de point de contact direct pour la clientèle (entreprises et / ou organisations partenaires). Certaines sont de type institutionnel, telle que <http://www.cfce.fr> intégrée avec la base de données d'UBIFRANCE, <http://www.commerce-exterieur.gouv.fr> pour la DGTPE ou <http://www.ubifrance.com>, d'autres de type portail opérationnel tel que <http://www.filexport.com> proposée comme guichet unique pour UBIFRANCE. Ce type de portail permet un accès direct

aux services et aux banques de données d'un institut. Ces sites sont généralement et également relayés par des centres d'appels.

S'agissant d'UBIFRANCE, les centres d'appels constituent un service de conseil interrogeable (via téléphone ou e-mail) pour ce qui concerne l'information réglementaire, fiscale et juridique, moyennant un type d'abonnement (annuel à tarifs forfaitaires selon la taille de l'entreprise). On dénombre au CFCE une moyenne de 1 800 appels directs par semaine et plus 800 réponses téléphoniques effectuées par les bureaux interrogés.

Les bases de données du SIME (Système d'Information sur les Marchés Extérieurs développé par le CFCE) contiennent des dizaines de milliers de documents ; tous les titres sont quasiment disponibles et téléchargeables (généralement moyennant paiement) en ligne au CFCE / PI@net Export sous format PDF ou DOC. Des markers sont utilisés afin de pouvoir contrôler les téléchargements et les visites aux différentes rubriques du site (utilisant les logiciels Web&Stat et Audiencia ...). Le trafic actuel se situe autour de 1400 visites par jour.

2.1.3 – Le réseau de Représentation Economique Britannique

Structure et implantation

UK Trade and Investment est le principal organisme d'appui à l'exportation du Gouvernement britannique. Il fait partie intégrante du Ministère des Affaires Étrangères et travaille en étroite collaboration avec le Ministère de l'Industrie. Son rôle est d'assister à la fois les entreprises anglaises travaillant à l'*international* et les compagnies étrangères cherchant à investir au Royaume-Uni.

UK T&I possède 200 bureaux à l'étranger répartis dans 200 pays. Ces bureaux constituent en fait le service commercial des ambassades et consulats britanniques qui les abritent. UK Trade & Investment conserve toutefois un contrôle total sur ces représentations économiques.

La réforme récente qui a transformé l'ancien BTI (British Trade International) en UK Trade & Investment a permis de réunir dans un même réseau des services qui étaient autrefois séparés entre le Department of Trade and Industry, DTI (Ministère de l'Industrie) et le Foreign & Commonwealth Office, FCO (réseau des ambassades). Le directeur de l'organisme doit rendre compte à la fois au Secrétariat des Affaires Etrangères et au Secrétariat d'Etat au Commerce et à l'Industrie. Il est responsable devant le conseil

d'administration de UK Trade & Investment, dont la présidence est assurée par le Ministre du Commerce International et de l'Investissement.

Du fait de la fusion de ces fonctions, le réseau de UK Trade & Investment s'occupe de l'information à la fois dans le cadre de la promotion du commerce, de l'investissement et du tourisme (même si, dans le dernier cas il ne s'occupe pas de la promotion elle-même). Il est donc l'organe public prépondérant et quasi unique du réseau de représentation économique britannique à l'étranger.

Missions et activités

Autrefois connu sous les noms de Trade Partners UK et Invest UK, tous deux appartenant à l'ancien BTI (British Trade International), UK Trade & Investment regroupe les fonctions de promotion des investissements et des exportations sous une seule et même identité dans un souci d'efficacité et de rationalisation des coûts.

En coopération avec le secteur industriel, UK Trade & Investment élabore des stratégies pour chaque secteur de l'économie britannique. Il met au point des plans d'action sectoriels qui reflètent et complètent des plans d'action plus généraux établis au niveau régional et international. Ces stratégies et ces plans d'action informent les chefs d'entreprises du potentiel offert par chaque secteur sur les marchés prioritaires identifiés.

Dans le cadre de sa mission d'appui aux entreprises et de cette programmation, UK Trade & Investment s'est fixé des objectifs précis pour les années à venir :

- Aider 5 000 nouveaux exportateurs à se développer à partir de 2004, dont au moins 15% amélioreront leur performance d'ici 2005-2006.
- Appuyer 18 000 exportateurs existants à se développer dans des marchés où ils ne sont pas encore implantés ;
- Permettre à 50% des exportateurs existants d'améliorer leur performance d'ici à 2 ans.

Pour remplir ces objectifs, UK Trade & Investment propose une gamme de services :

- Formation, planification et accompagnement pour les nouveaux exportateurs manquant encore d'expérience pour leurs opérations à l'étranger;

- Un package de service d'information, de conseil et d'accompagnement pour permettre aux petites et moyennes entreprises d'accéder à de nouveaux marchés pour un coût minimal ;
- Des rapports sectoriels et régionaux qui sont préparés dans les bureaux du FCO à l'étranger sur demande;
- Assistance pour l'organisation et le suivi de visites à l'étranger pour les entreprises britanniques (à peu près 400 par an) dans le cadre du programme de missions à l'étranger (Outward Mission).

Les agents de UKTI en poste à l'étranger étudient l'environnement économique local et détectent les opportunités d'affaires pouvant intéresser les entreprises britanniques. Ils proposent un éventail varié de services aux entreprises et aux exportateurs dans le but de répondre parfaitement aux besoins exprimés. Ces services s'étendent de la diffusion directe d'information brute (non traitée) jusqu'à l'offre de conseils adaptés répondant à des demandes particulières, en passant par des opérations de lobbying à l'étranger.

UK Trade & Investment a développé par ailleurs, un programme de partenariat sectoriel qui comprend :

- Des formations spécialisées pour les associations commerciales ;
- Des pages Internet dédiées à ces partenariats, qui inclut une étude « benchmark » sur les performances de 10 secteurs industriels;
- La gestion du fond de Partenariat sectoriel et du budget événementiel ;
- Un séminaire annuel organisé en coopération avec le Forum des associations commerciales (Trade Association Forum).

Enfin, UK Trade & Investment propose à partir de ses antennes à l'étranger, des prestations d'accueil et d'assistance pour les entreprises étrangères.

Outward Missions de UK Trade & Investment

UK Trade & Investment fournit de l'aide et des opérations de suivi pour la réalisation de missions extérieures reprises sous l'appellation « Outward Missions ». Ces missions ont pour but de promouvoir les biens et services britanniques à l'étranger. Les objectifs de ce programme de missions extérieures sont de l'ordre de 400 visites d'affaire réalisées par an (pour près de 3500 entreprises).

Ces missions extérieures fournissent un cadre étendu d'aides pratiques et financières pour la réalisation de voyage d'affaires regroupant plusieurs entreprises britanniques. Dans ce cadre précis, ces voyages sont uniquement organisés hors d'Europe de l'Ouest. En effet, l'appui aux exportations et aux investissements en Europe de l'Ouest est assuré par un autre service de UK Trade & Investment (Export Explorer).

Participer à ces missions permet d'accéder à des services et certains avantages :

- Des bourses de voyage, s'échelonnant de £200 à £1000 disponibles pour un représentant par compagnie,
- L'ensemble des services d'aide et d'assistance de UK Trade & Investment et de son réseau régional et international.
- L'ouverture de portes et l'obtention de rendez-vous qui seraient inaccessibles à une entreprise isolée.
- L'aide des organisateurs spécialisés de UK Trade & Investment pour arranger des packages de voyage à des prix compétitifs, identifier d'autres sources potentielles d'assistance et promouvoir la mission. Des groupes sont organisés par les organisations professionnelles accréditées par UK Trade & Investment, comme les chambres de commerce ou les associations commerciales. Ces organisations fournissent une aide et une assistance supplémentaires à leurs membres avant et pendant le déroulement de la mission. Elles organisent par exemple, sous la direction de l'organisateur de mission, des séances d'information de pré-mission visant à préparer le déplacement et à optimiser son déroulement ;
- L'opportunité de tisser des relations avec les autres participants de la mission et avec leurs contacts locaux ;
- Une publicité spécialisée au niveau local ;
- La sécurité offerte par la possibilité de voyager en groupe organisé.

Flux et traitement de l'information

Les informations et documents transmis par les postes de UK Trade & Investment dans les FCO sont centralisés et retraités au sein du UK Trade and Investment Information Centre.

Ce centre d'information fournit un certain nombre de services à ses visiteurs. Ces services, plus centrés sur l'information commerciale, concernent :

- L'accès à un panel étendu de publications touchant aux problématiques commerciales (plus de 9 000 sources adaptées aux besoins des entreprises britanniques) ;
- Des services logistiques de reproduction;
- L'accès à la demande de l'ensemble des services de UK Trade & Investment décrits précédemment.

La quasi-totalité de l'information commerciale proposée par le réseau de représentation économique britannique est produite par les postes de UK Trade & Invest implantés à l'étranger. Elle y est traitée directement une première fois, avant sa transmission au Centre d'Information de l'organisation où elle est à nouveau traitée plus en profondeur.

Le réseau produit donc son information en deux étapes, chacune de ces étapes étant directement commercialisable.

Les bureaux à l'étranger de UK Trade & Invest proposent sous forme papier ou sous format informatique :

- Des fiches pays/ produits/ marché
- Des rapports sectoriels et régionaux sur demande

UK Trade & Investment Information Centre offre pour ce qui le concerne des informations variées :

- Catalogues de fiches techniques, statistiques ou sectorielles fournissant de l'information sur des marchés donnés. Ces fiches existent en format PDF ou en format papier.
- Listes de contacts, de statistiques et d'information marketing sous forme électronique.
- Présentations d'opportunités d'affaires et les appels d'offre des principales Agences multilatérales de développement, sous forme papier ou sous forme électronique.
- Rapports et études sur mesure répondant au programme stratégique de UK Trade & Invest ou aux demandes des entrepreneurs.

De plus le centre d'information et, dans une certaine mesure, les bureaux à l'étranger, donnent accès à 19 bases de données en ligne. L'information est classée dans ces bases de données selon trois catégories : Marchés et statistiques, Entreprises et Appel d'offre :

- Information Statistique et Information Marché : Business Monitor International, Economist Intelligence Unit (EIU) City, Country data, Country indicator, Economist Intelligence Unit (EIU) Main Page, Economist Intelligence Unit (EIU) Executive Briefing, Economist Intelligence Unit (EIU) Riskwire, Euromonitor, Global Trade Atlas, Global Trade Atlas Annual, Snapshots, SourceOECD, UK Trade Information, World Trade Atlas.
- Information Entreprise: Dun and Bradstreet Worldbase Locator, Key British Enterprises (e-KBE), Thomas Register, Who Owns Whom on the Web (e-WOW).
- Appels d'offre.

La plupart des données statistiques, des annuaires et des appels d'offre sont disponibles sur CD-Roms en plus de l'accès classique Internet. Les différents moteurs de recherche permettent selon des critères de région, de secteur ou de marché d'obtenir l'information correspondant aux besoins de l'entreprise.

Le Centre d'information propose aussi plus de 8 CD-ROM répartis à nouveau en 2 catégories:

- Statistique: Eurostat, Europroms, CIS Official Statistics ;
- Contact data: Kompass Eastern Europe, Kompass Western Europe, Kompass Asia-Pacific, Kompass Middle East and Africa.

2.1.4 – Le réseau de représentation économique italien

Structure et implantation

La promotion des échanges extérieurs de l'Italie relève de la compétence du Ministère du Commerce, qui met en oeuvre, via sa Direction Générale pour le Développement des Echanges, l'Institut pour le Commerce Extérieur (ICE) créé en 1936, qui est l'équivalent en terme de missions d'UBIFRANCE.

Les représentations économiques et commerciales, bien que rattachées aux ambassades italiennes sont des entités totalement indépendantes opérant sous tutelle du Ministère italien de l'Industrie. Ainsi, tout industriel dans un des pays d'accréditation désirant nouer des contacts d'affaires avec des sociétés italiennes ou désirant acheter des produits italiens sera dirigé vers

l'ICE. De même, tout homme d'affaire italien désirant investir à l'étranger ou ayant des intérêts commerciaux dans un des pays d'accréditation bénéficiera des services de l'ICE.

Le siège de l'ICE basé à Rome emploie 700 personnes environ. Il dispose de 38 bureaux régionaux en Italie (380 à 400 agents) et de 80 bureaux et 8 Centres d'affaires à l'étranger (une centaine d'agents).

A la suite d'une critique des organisations professionnelles, concernant la qualité du soutien qui leur était procuré, une réforme du dispositif est intervenue en 1997.

L'ICE est devenu une agence de services proposant deux types de prestations:

- des services gratuits "de première orientation" sous forme de contacts et de conseils aux opérateurs;
- des services payants standardisés concernant les statistiques, des informations techniques, des informations personnalisées, l'organisation d'opérations ciblées.

La plupart des bureaux de l'ICE à l'étranger sont domiciliés hors des ambassades, mais placés sous la tutelle du Ministère des Affaires Etrangères intervenant en tant qu'unité de coordination dans le pays. Il s'agit d'une tutelle administrative légitimant l'autorité de l'ambassadeur sur l'ensemble du dispositif public italien établi dans sa circonscription. Le responsable du bureau de l'ICE à l'étranger est en rapport direct avec le Ministère du Commerce et le réseau de l'ICE en Italie pour tous les aspects opérationnels.

Les bureaux de l'ICE à l'étranger sont placés sous la responsabilité d'un fonctionnaire de l'ICE qui fait appel à des personnes ressources locales pour des raisons d'efficacité (les agents connaissent le pays) et de coût. Les agents recrutés localement sont spécialisés par secteurs dans les pays industrialisés, et plutôt affectés à des tâches d'exécution dans les PVD, le responsable assurant les missions opérationnelles. Ces agents sont souvent des spécialistes d'un ou plusieurs secteurs (ingénieurs, diplômés d'écoles supérieures de commerce, études universitaires spécialisées) ayant dans de nombreux cas déjà exercé un métier dans leur domaine d'affectation. A titre d'exemple l'antenne de l'ICE en Tunisie emploie huit personnes: un fonctionnaire, trois responsables sectoriels, trois secrétaires et un coursier.

Les agents locaux sont recrutés sur contrat à durée indéterminée.

D'une manière générale les responsables des bureaux à l'étranger considèrent qu'il est préférable de disposer d'agences physiquement indépendantes de l'ambassade, afin d'augmenter la rapidité d'intervention, diminuer les contraintes administratives (sécurité des abords, contrôles, enregistrement administratif, horaires, etc...) et préserver une certaine souplesse dans l'exécution.

Les bureaux de l'ICE travaillent de plus en plus en étroite collaboration avec le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie italiennes, particulièrement avec les chambres de commerce mixtes établies dans leur circonscription ou les chambres de commerce italiennes à l'étranger.

La concertation locale s'effectue dans le cadre de réunions mensuelles de coordination tournantes qui rassemblent l'ambassade (service économique et financier) la chambre locale et l'ICE.

D'une manière générale la répartition du temps du responsable s'établit comme suit :

- information + promotion + assistance aux entreprises = 50%
- administration et gestion = 30%
- coordination de la structure et réunions = 20%

Le programme d'activité annuel est élaboré dès le mois de février et consolidé en octobre, pour l'année à venir. Il résulte d'un double flux de propositions :

- Le siège de l'ICE se consulte avec les organisations professionnelles et les CCI régionales, qui établissent les priorités et les actions à entreprendre suite à une consultation des entreprises;
- Le bureau à l'étranger fournit les données essentielles relatives aux opportunités, aux orientations, aux types d'actions à mettre en oeuvre à partir de sa connaissance du terrain.

Le balayage des propositions et des données aboutit au programme promotionnel des exportations, qui se veut extrêmement flexible: la seule partie rigide concerne l'utilisation des fonds publics affectés au fonctionnement du dispositif, les entreprises italiennes participant pour leur part au financement de la partie promotionnelle à hauteur de 50%.

L'évaluation des activités donne lieu à l'établissement d'un rapport annuel reprenant chaque action prévue et/ou mise en oeuvre.

S'agissant des attributions de compétences entre l'ICE et les CCI italiennes, celui-ci est avant tout chargé de promouvoir le commerce extérieur italien à

l'étranger, les bureaux régionaux de l'ICE implantés en Italie étant responsables de l'élaboration des programmes de promotion avec les entreprises et les instances régionales. Ces bureaux traitent de toutes les questions relatives à l'information économique et commerciale sur les marchés extérieurs. Les CCI italiennes interviennent, dans ce domaine, sur le suivi de la situation des entreprises établies dans leur région et sur des opérations de marketing très ciblées pour promouvoir la région à l'étranger. Pour se faire, elles ont créé leurs propres bureaux dans certains pays.

La procédure d'évaluation prévoit un rapport trimestriel et un rapport annuel. Il semblerait que les rapports trimestriels soient délaissés au bénéfice de dossiers d'information concernant des sujets très précis. Les demandes d'information du siège sont souvent l'occasion d'élaborer des rapports sur un thème donné.

Les activités assurées par l'ICE relèvent de la coopération économique et commerciale entre l'Italie et les pays tiers.

Missions et activités

Les petites et moyennes entreprises constituent la cible prioritaire de l'ICE. Pour ce faire il met à la disposition des hommes d'affaires italiens et étrangers, un large éventail de services gratuits ou payants qui consistent en des informations de base (directement disponibles sur son site web) et un soutien personnalisé lors de leurs opérations commerciales à l'étranger.

La mission de l'ICE couvre de nombreuses activités :

- Analyse de marché :
 - Réalisation d'études sectorielles pour les hommes d'affaires italiens
 - Élaboration d'informations statistiques sur les pays d'accréditation
- Informations juridique et technique
- Recherche de partenaires
 - Diffusion de liste d'importateurs
 - Insertion d'annonces dans la presse internationale
 - Distribution de documentation sur les exportateurs
- Organisation de rencontres d'affaires
- Recherche de partenaires et de clients à l'étranger
- Actions de promotion
 - Organisation de foires, séminaires pour les compagnies italiennes
 - Organisation de missions en Italie pour le compte d'opérateurs étrangers

- Assistance opérationnelle
- Envois des avis des appels d'offre aux sociétés italiennes
- Diffusion des guides des investissements
- Diffusion de notes de conjoncture
- Assistance légale, douanière et fiscale
- Assistance en cas de litige et difficulté de recouvrement de créances.

L'ICE joue le rôle de promoteur de l'offre italienne de produits et un rôle de promotion et d'accompagnement des investisseurs italiens.

2.2 - Les réseaux des pays de niveau économique médian

2.2.1 – Le réseau de représentation économique espagnol

Ce réseau repose à titre principal sur deux opérateurs publics dont les missions se complètent : les services économiques et commerciaux des ambassades ainsi que l'Institut du Commerce extérieur espagnol (ICEX).

Structure et implantation

Les services Economiques et Commerciaux des ambassades espagnoles sont au centre du réseau de représentation économique de l'Espagne à l'étranger. Dans le cadre de leurs fonctions, ils associent les fonctions de représentation officielle et de défense des intérêts économiques espagnols avec la mission d'informer et d'aider les entreprises.

Dépendant directement du Ministère de l'Economie, ils offrent un certain nombre de services d'assistance aux entrepreneurs espagnols qui cherchent à se développer dans leur zone ou aux entrepreneurs étrangers qui cherchent à travailler avec l'Espagne. Les responsables de ces services effectuent un suivi de l'économie de leur pays d'affectation, fournissent des informations gratuites sur ces marchés, réalisent des activités de promotion pour certains produits et forment des stagiaires spécialisés en commerce international.

L'ICEX est le centre d'appui aux exportations espagnoles constitué sous la forme d'une agence indépendante rattachée au Ministère de l'Economie et des Finances. Elle propose aux entreprises espagnoles une assistance à l'export et appuie leur présence sur les marchés étrangers.

Pour réaliser avec efficacité ses objectifs, il développe ses activités à l'étranger en s'appuyant sur le réseau de services économiques et commerciaux des ambassades et consulats espagnols.

L'ICEX partage donc les bureaux de ces services dans près de 79 villes à travers le monde.

Missions et activités

Les Services Economiques et Commerciaux des ambassades espagnoles se focalisent sur la fourniture d'informations commerciales. En plus de leurs propres recherches et expériences, ils disposent d'un accès à un grand nombre de bases de données souvent exhaustives (ICEX, Ministère, CAMERDATA, la Moncloa, l'INE ou la Banque d'Espagne).

Outre le reformatage et l'adaptation de l'information commerciale extraite de ces bases de données, ils proposent des services spécialisés :

- Recherche de fournisseurs (espagnols ou étrangers).
- Information sur les salons spécialisés en Espagne et à l'étranger.
- Information sur les investissements en Espagne et à l'étranger.

L'ICEX développe des activités complémentaires:

- Elaboration et mise en place de programmes de promotion et d'investissement.
- Compilation et diffusion d'informations sur les biens et services espagnols ou sur les marchés étrangers.
- Formation professionnelle dans le domaine du commerce extérieur et renforcement des capacités techniques des cadres.
- Développement et appui aux opérations de prospection, d'implantation industrielle et de coopération économique sur les marchés étrangers.

L'ICEX a abandonné récemment les opérations de promotion des investissements et de promotion du tourisme pour se limiter exclusivement à la promotion des exportations. En effet, le gouvernement espagnol a considéré, à l'instar de nombreux autres Etats, que ces activités relevaient de techniques et de fonctions trop différentes pour être regroupées au sein d'un même organisme. L'ICEX se concentre désormais sur l'information commerciale.

Flux et traitement de l'information

L'Espagne a beaucoup investi dans les nouvelles technologies de l'information, plus particulièrement dans la gestion des systèmes d'information commerciale. L'ICEX numérise l'ensemble de ses données et les met à disposition sur un serveur Internet, ESTACOM, accessible par abonnement. La plupart des rapports et des statistiques économiques espagnoles peuvent y être consultés grâce à un moteur de recherche s'appuyant sur différents thèmes: pays, année, produit,...

Ainsi, l'ICEX est désormais à même de fournir des produits d'information à forte valeur ajoutée répondant directement aux besoins réels de l'utilisateur dans une logique de demande. Il peut aussi proposer des services personnalisés dans le domaine de la veille des marchés par l'intermédiaire de l'Internet et de centres d'appel.

Les entrepreneurs espagnols peuvent également avoir recours sur le net à un site e-Market Services lié aux activités de l'ICEX. Le but de ce service est de permettre aux entreprises, particulièrement aux petites et moyennes, d'accéder aux plate-formes de marchés électroniques pour la réalisation d'activités économiques à l'échelle internationale. Ce service Internet est gratuit. Il s'adresse aux organisations de promotion du commerce non seulement en Espagne, mais aussi en Australie, au Danemark, en Islande, en Italie, en Nouvelle-Zélande, en Norvège, aux Pays-Bas et en Suisse.

Il convient de noter que la plupart des organes du réseau de représentation économique espagnole sont aussi accessibles sur le net et y proposent leurs services directement, qu'ils s'agissent d'associations privées ou d'institution sous tutelle ministérielle (<http://www.camerdata.es/> pour les chambres de commerce ou <http://www.iet.tourspain.es> pour l'IET).

Il est possible d'accéder à ces services également par accès direct dans les ambassades ou dans les bureaux spécialisés. L'information y prend alors la forme de rapports sectoriels, d'études de marchés, de listes de partenaires potentiels, de fiches techniques, d'études de catalogue,...

En plus du format électronique, le réseau de représentation économique espagnol assure sa promotion à travers la diffusion d'un certain nombre de magazines et de périodiques. Ces périodiques s'adressent aussi bien aux entreprises espagnoles qu'aux entreprises du pays qui héberge le bureau de représentation. Ainsi, pour une plus large information des professionnels français, l'OET publie en France un magazine trimestriel intitulé " ESPANA ", tiré à 10.000 exemplaires. Ce magazine sert d'instrument général de communication du secteur touristique espagnol et outil de communication

pour les voyagistes qui souhaitent faire la promotion de leurs produits auprès des agents de voyage.

2.2.2 – Le réseau de représentation économique portugais

Structure et implantation

L'ICEP

Créé en 1949, l'ICEP (Investimentos, Comercio e Turismo de Portugal) est l'organisme en charge au Portugal de la promotion des exportations. Cet organisme public dépendant du Ministère de l'Economie du Portugal est en fait l'élément majeur du réseau de représentation économique portugais à l'étranger.

Les délégations de l'ICEP à l'étranger remplissent le rôle de sections commerciales des ambassades du Portugal et le chef du bureau est un fonctionnaire, conseiller commercial, bénéficiant du statut diplomatique. L'ICEP utilise donc les bâtiments des ambassades pour disposer de bureaux à l'étranger. Ils peuvent ainsi interagir avec les représentants officiels du Portugal et les guider dans toutes démarches touchant à l'activité économique.

Ces délégations disposent cependant d'une indépendance totale d'action et de gestion vis-à-vis de l'ambassade et dispose d'un budget distinct qu'elles gèrent de façon autonome. De même, le bureau central de l'ICEP est doté d'une autonomie administrative et financière.

L'ICEP dont le siège est à Lisbonne dispose d'un réseau propre composé de 6 bureaux régionaux situés dans les grandes villes industrielles du pays et de 59 délégations présentes dans 51 pays : 7 sont implantées sur le continent africain, 19 dans l'Union Européenne, 5 dans les pays de l'Est et 20 sur le continent américain.

Le rôle des délégations est de collecter et transmettre au siège l'information sur les opportunités et la vie des affaires dans les pays d'implantation, de réaliser également des études de marchés et d'assister les opérateurs portugais.

Une quinzaine de ces délégations sont installées au sein des ambassades. Plusieurs sont regroupées au sein des bureaux du tourisme portugais à l'étranger.

Dans les pays à structure fédérale ou régionale, le dispositif est démultiplié et l'on compte ainsi 4 bureaux en Espagne, 3 bureaux en Allemagne, 2 au Canada et 4 aux Etats-unis.

Les effectifs et l'étendue des activités varient en fonction de l'intérêt commercial du Portugal pour le pays d'accueil. L'organisation en est sectorielle et l'on constate une forte tendance à substituer au personnel expatrié du personnel recruté localement (souvent dans la diaspora portugaise). Outre l'économie qui en résulte, cette approche présente l'avantage de disposer d'un personnel qui connaît parfaitement les marchés étudiés.

Missions et activités

Au cours de ces dernières années, l'ICEP a vu sa mission s'élargir pour englober les exportations, le tourisme et l'investissement. Il remplit donc à lui seul presque toutes les activités du réseau de représentation portugais.

Son rôle est double :

- Promouvoir le Portugal comme pays fournisseur de biens et services de haute qualité.
- Promouvoir le Portugal comme destination touristique ; il veille en outre à l'image de marque du Portugal dans le monde.

Pour ce faire l'ICEP développe trois types d'activités :

- Mise en œuvre des actions de prospection et de promotion en collaboration avec les principales associations professionnelles du pays. A cet égard il convient de souligner la participation régulière et importante du Portugal aux principaux salons et foires organisés en France tels que VINEXPO, MIDEST, Première Vision, Intersélection, SIAL,...
- Organisation de missions commerciales sur des marchés présélectionnés pour des acheteurs, des visites à l'attention des investisseurs potentiels, de journalistes de la presse économique et professionnelle ou encore auprès des Tours Opérateurs.
- Production d'un certain nombre d'ouvrages et documents ayant trait à l'économie portugaise, à ses entreprises et ses produits.

Par ailleurs, l'ICEP développe une collaboration systématique avec les autres organismes en charge de la gestion des instruments d'appui à l'internationalisation, comme l'Agence portugaise d'Appui au Développement, la compagnie d'assurance-crédit (COSEC), l'institut d'appui aux PME et à l'investissement, la société de capital-risque (IPECapital) et le fond pour l'internationalisation (FIEP).

En matière de promotion touristique du Portugal, l'ICEP ne privilégie spécifiquement aucun segment mais tente, dans la mesure du possible, d'orienter ses efforts aussi bien vers le public que vers les professionnels. La presse professionnelle et grand public étant naturellement présente dans la stratégie de communication. L'ICEP assiste les grands médias internationaux ou régionaux qui visitent le Portugal, dans le cadre de campagnes de communication ciblées.

Flux et traitement de l'information

En règle générale, l'information commerciale collectée par les représentations de l'ICEP à l'étranger est transmise au siège et n'est donc pas communiquée directement aux entreprises. Toutefois, un contact direct peut s'établir entre l'entreprise et la représentation ICEP dans le marché cible et des informations peuvent être éventuellement communiquées directement à l'entreprise si sa demande est acceptée.

En plus des statistiques et des études sectorielles, les représentations de l'ICEP à l'étranger transmettent au siège les informations relatives aux manifestations commerciales organisées dans chaque pays hôte. L'information commerciale fait l'objet d'une collecte et d'un traitement plus exhaustif en juin et juillet de chaque année, pour l'année suivante.

Les échanges se font essentiellement par l'intermédiaire de l'Internet, les différentes délégations de l'ICEP et des ambassades étant reliées entre elles et au siège par un réseau Extranet.

Le Programme Opérationnel Economique du Ministère de l'Economie fournit de plus un certain nombre de lignes directrices pour les stratégies d'investissement, de financement et de prospection des différents organes du réseau de représentation économique portugais.

Le site Web de l'ICEP présente de manière exhaustive, sous forme de rapports pdf ou de tableaux statistiques, l'ensemble des données rassemblées par les bureaux. Cette information est classée par pays et par

produit / secteur. Elle est aussi organisée en fonction des événements commerciaux particuliers.

Malgré une utilisation croissante de l'Internet pour accéder aux services et pour contacter les représentants du réseau portugais, le Portugal reste marqué par une utilisation de l'outil informatique inférieure à celle qu'en font la plupart des autres réseaux de représentation économique. L'obstacle linguistique constitue entre autres une gêne réelle pour de nombreux sites et services. Si l'ICEP et l'Agence Portugaise pour l'Investissement (<http://www.icep.pt>, <http://www.investinportugal.pt>) restent facilement et efficacement accessibles sur le net, il n'en est pas de même pour les autres organes du réseau de représentation qui sont d'ailleurs en train d'améliorer leurs services.

La majorité de l'information diffusée par l'ICEP reste cependant de forme plus traditionnelle :

- Études thématiques et sectorielles payantes (une vingtaine par an). Si les études générales sont réalisées par les cadres de l'ICEP, les études sectorielles fines sont en revanche sous-traitées à des cabinets spécialisés.
- Une lettre mensuelle renseignant sur les évolutions législatives et réglementaires au Portugal et dans les pays de l'Union Européenne, d'une part et dans les pays hors Union Européenne d'autre part
- Une publication bi-hebdomadaire des opportunités d'affaires (deux fois par semaine), présentées par secteur d'activité et par marché

Ces documents « classiques » sont complétés par les études et les rapports proposés par les différents instituts d'investissement et d'études touristiques.

2.2.3 – Le réseau de représentation économique irlandais

Structure et implantation

Les ambassades irlandaises n'ont pas de représentant commercial. Aussi, ne participent-elles que fort peu au réseau de représentation économique irlandais. La représentation économique est donc assurée par un ensemble d'organismes plus ou moins autonomes, l' « Enterprise Ireland » (EI), l'Industrial Development Authority (« IDA Ireland ») et l'office du tourisme « Board Failte ». Ces différentes organisations travaillent relativement indépendamment les unes des autres.

La gestion de la représentation économique irlandaise incombe en fait principalement à “Enterprise Ireland” (EI) qui a pris la suite du Centre de Commerce Irlandais ITB (Irish Trade Board) qui depuis 1950 avait pour tâche d’organiser et d’appuyer les exportations.

Le personnel des différents bureaux d’EI travaille totalement indépendamment du réseau des ambassades, bien souvent dans des bâtiments différents. Lorsque les deux réseaux, économiques et politiques, partagent le même emplacement, c’est principalement pour des raisons de réduction des coûts. Même dans ce cas là, les opérations restent clairement distinctes et séparées. Dans les cas de réceptions officielles ou d’événements ponctuels, les agents des deux réseaux auront cependant tendance à travailler en étroite collaboration.

L’EI a récupéré les bureaux du réseau de l’ancien ITB. Ce réseau se compose de 30 bureaux à l’étranger et de 8 offices régionaux en Irlande. On en compte deux au Royaume-Uni, cinq aux Etats-unis, sept en Asie, un au Moyen-Orient, et le reste en Europe.

L’EI s’appuie également sur un réseau de consultants affiliés dans les pays jugés moins prioritaires pour les intérêts économiques irlandais. Il fait appel à eux lors de missions commerciales ponctuelles dans leur zone de résidence.

Les bureaux de l’EI à l’étranger sont généralement dirigés par un directeur en poste pour 3 ans. Ce système de rotation à l’étranger a pour but d’empêcher les experts de perdre de vue les besoins des entreprises irlandaises et les réalités du marché irlandais. Le directeur est appuyé par une équipe locale circonscrite parfois à une seule personne. Les bureaux les plus importants, comme ceux de New York ou de Bruxelles, qui ont des responsabilités régionales étendues, peuvent compter jusqu’à 3 ou 4 consultants irlandais.

Missions et activités

Enterprise Ireland a été créée à fin de fournir aux entreprises irlandaises une gamme complète de services allant de la promotion des exportations au marketing, au management et à l’appui aux programmes de Recherche et Développement. Les entreprises étrangères établies en Irlande relèvent quant à elles de l’IDA.

Le domaine de compétence des experts de l’EI est limité aux activités de promotion des exportations. Ainsi, les consultants en poste à l’étranger ne sont pas chargés de fournir des briefings/ rapports sur les politiques économiques du pays d’accueil. Ceci relève en fait de la mission des

ambassades. Il y a donc une claire séparation des tâches entre le réseau des représentations commerciales et le réseau des représentations diplomatiques.

Flux et traitement de l'information

Les offices à l'étranger de l'EI font leurs rapports au bureau Central d'EI à Dublin et ne rendent aucun compte aux ambassades. Ils contactent d'abord le manager/responsable régional qui supervise leur activité. Les offices à l'étranger transmettent régulièrement l'information collectée au bureau central. Ils participent activement au processus de sélection des entreprises invitées par le bureau central à participer aux missions commerciales ou aux missions d'acheteurs.

Les experts à l'étranger sont appelés en consultation périodiquement au Bureau Central et participent ainsi à la définition de la stratégie et à la programmation des activités de l'EI.

L'appui aux entreprises et la promotion apparaissent comme des activités principales de l'EI, l'information comme une activité moins stratégique. Cette dernière prend principalement la forme de comptes-rendus et de rapports exhaustifs relatifs aux rendez-vous réalisés avec les entreprises, les clients et les partenaires éventuels. Un suivi détaillé de ces partenaires et de ces actions est transmis aux centres régionaux. Ces données doivent correspondre à un quota minimum de prise de contact et de rendez-vous avec les différents acteurs économiques.

Les productions de l'IDA sont plus sommaires puisqu'elles consistent principalement en un rapport annuel, en des comptes-rendus d'événements et en quelques papiers ponctuels sur des opportunités d'affaire.

2.2.3 – Le réseau de représentation économique grec

Structure et implantation

Les postes économiques et commerciaux des ambassades

Les représentations politiques, économiques et commerciales de la Grèce sont régies par une loi de 1998 qui définit leur organisation, leurs liens avec les autres ministères et leur structure. Ces représentations extérieures de la

Grèce comptent : 78 ambassades, 9 missions permanentes, 48 consulats généraux, 11 consulats « standards », 2 bureaux de liaison.

La représentation diplomatique grecque à l'extérieur reflète aussi les flux de la diaspora ; ainsi la Grèce possède-t-elle une représentation exceptionnellement étoffée en Australie, ou encore au Brésil.

Il est à noter que les consuls honoraires souvent issus de la société civile et du monde des entreprises jouent souvent un rôle clef dans l'action économique et commerciale de la Grèce à l'étranger.

Le Ministère des Affaires Etrangères déploie à l'extérieur 1500 fonctionnaires permanents environ, et toutes les grandes ambassades comptent un responsable dont la fonction est d'assurer les missions économiques et commerciales de la Grèce dans le pays d'affectation. Jusqu'en 2002, ces fonctionnaires spécialisés relevaient du Ministère de l'Economie Nationale, et étaient détachés dans les Ambassades. Depuis 2002 ils ont été intégrés au Ministère des Affaires Etrangères dont ils constituent un volet obéissant aux mêmes règles de fonctionnement que les diplomates des autres branches. Les décrets d'application de cette ré-organisation importante sont récents : le dernier date de décembre 2003.

Dans plusieurs pays, la représentation économique et commerciale est regroupée, dans un souci d'économie et d'efficacité, au pôle régionalement le plus important.

Comme leurs collègues des autres branches du service extérieur des Affaires étrangères, les personnels assurant la représentation économique et commerciale grecque à l'étranger sont issus d'une école nationale où ils ont suivi un cycle de formation de 3 ans axé sur le droit, l'économie et les langues. Les affectations sont en moyenne de trois ans, renouvelables, et le fonctionnaire n'est pas tenu de rentrer en Grèce après un certain temps à l'étranger.

L'HEPO (Bureau Hellénique du Commerce Extérieur) placé sous la tutelle du Ministère de l'Économie Nationale fonctionne avec environ 110 personnes. Il entretient 54 canaux de communication privilégiée avec le réseau de représentation extérieure du ministère des Affaires étrangères.

Par ce biais, et parce qu'il est en lien direct avec les entrepreneurs grecs, l'HEPO constitue un relais de dissémination efficace des besoins et des attentes des entrepreneurs grecs visant à exporter. Il leur apporte un soutien,

en particulier en ce qui concerne les normes et les certifications et en ce qui concerne le transport maritime notamment et la question des emballages.

Missions et activités

Les postes économiques et commerciaux des ambassades

Dans le cadre général des missions du Ministère des Affaires Etrangères, les services économiques et commerciaux des ambassades grecques renseignent les ministères grecs sur les questions économiques et commerciales des pays où ils sont implantés, en particulier quand ces questions ont un impact direct sur les intérêts nationaux.

Ces services sont aussi à la disposition des entrepreneurs grecs ou des nationaux du pays d'établissement pour « tout ce qui concerne les relations internationales, la coopération internationale et les intérêts grecs à l'étranger. ».

En pratique, les services commerciaux des ambassades grecques manquent souvent de personnel, et sont démunis pour jouer ce rôle efficacement.

Dans le domaine de l'information l'HEPO fournit un soutien aux entreprises sous la forme d'informations générales ou spécialisées, de données légales, de contacts commerciaux, et de facilitation des investissements. Il renseigne également les entreprises sur les standards internationaux et la qualité des emballages par l'intermédiaire de l'Institut Hellénique du Packaging (HPI).

Flux et traitement de l'information

Le Ministère de l'Economie Nationale renseigne le Ministère des Affaires Etrangères sur les éléments pertinents de la politique économique et commerciale. Les autorités du/des postes transmettent informations et consignes aux agents chargés de la fonction économique et commerciale.

Les ambassades renseignent le Ministère des Affaires Etrangères qui transmet aux postes concernés du Ministère de l'Economie Nationale. En pratique, les fonctionnaires en place dans les ambassades sont souvent plus réactifs que proactifs. En revanche les agents de l'HEPO font preuve de plus d'initiatives. Ils sont plus ouverts à une évaluation de leurs résultats car ils

sont comptables de leurs actions devant leur réseau qui associe étroitement chambres de commerces, associations professionnelles et secteur privé, à l'administration.

Les services extérieurs, dans les ambassades, fournissent surtout des statistiques micro et macro-économiques. Leurs réseaux et contacts sont le plus souvent dominés par les réseaux politiques. Cela se voit clairement au travers du vaste programme de reconstruction des Balkans, qui est un peu le facteur déclenchant de la réforme qui a fait passer les services économiques et commerciaux des ambassades sous la tutelle du Ministère des Affaires Extérieures : il s'agissait d'assurer une gestion politique de ce programme ambitieux de reconstruction économique.

L'HEPO en revanche joue un rôle plus dynamique et proactif. Il s'appuie sur un réseau plus opérationnel et peut fournir des informations plus fines sur les marchés, les politiques sectorielles, les avantages compétitifs.

2.3 - Les réseaux des pays en développement

2.3.1 – Le réseau de représentation économique malais

Structure et implantation

Le réseau institutionnel malais de représentation économique à l'étranger est constitué de trois entités publiques agissant de manière complémentaire entre elles :

a) Le Ministère des Affaires Etrangères qui assure, en tant qu'agence gouvernementale, le mandat et la responsabilité de mener à bien les relations de la Malaisie avec les pays tiers en ce qui concerne les relations économiques et à la promotion touristique.

Dans ce but, les différentes représentations diplomatiques du Ministère disposent de conseillers commerciaux et économiques dans 75 pays dont certains sont couverts par plusieurs postes.

b) Le Ministère du Commerce International et de l'Industrie (MITI) qui joue un rôle important dans le réseau de représentation économique du

pays. Il intervient en parallèle et en coopération avec le réseau des ambassades géré par le Ministère des Affaires Etrangères.

Dans ce but, il dispose de bureaux spécialisés dans 11 pays : Autriche, Belgique, Chine, Etats-Unis, Indonésie, Japon, Philippines, Royaume-Uni, Singapour, Suisse, Thaïlande.

c) MATRADE qui est l'organisation de promotion des exportations malaises. Elle a été créée en 1993 et placée sous la tutelle du Ministère du Commerce International et de l'Industrie. Elle représente ainsi la branche commerciale extérieure de ce ministère. MATRADE fonctionne comme un point d'appui pour les exportateurs malais et pour les importateurs étrangers. Elle demeure par ailleurs le principal centre de traitement et de diffusion de l'information sur les marchés étrangers.

L'organisation dispose de 23 postes dont 6 en Europe, 2 aux Etats-Unis, 2 en Amérique du Sud, 2 en Afrique, 2 au Moyen-Orient, 8 en Asie et 1 en Australie.

Missions et activités

Le Ministère des Affaires Etrangères a pour mission de :

- Gérer les relations économiques bilatérales et multilatérales avec l'étranger et les organisations internationales.
- Promouvoir le commerce et l'investissement à l'étranger.
- Assurer des activités d'information afin de projeter une image positive de la Malaisie.

Le Ministère du Commerce International et de l'Industrie a pour mandat de promouvoir les intérêts malais sur la scène du commerce international et de stimuler le développement de certaines activités industrielles dans le but d'améliorer le rythme de croissance économique de la Malaisie.

Son activité dans le réseau de représentation économique malais touche plus particulièrement au commerce international. Dans ce cadre, son rôle est de :

- Coordonner, formuler et articuler la position malaise sur un certain nombre de questions touchant à l'OMC, et à l'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) ;
- Suivre, analyser et participer au développement du système de commerce multilatéral à fin d'y promouvoir les intérêts économiques et commerciaux malais ;
- Coordonner les réponses apportées aux mesures d'anti-dumping, de contrefaçons et de sauvegardes proposées par les autres pays contre les exportateurs malais ;
- Formuler et gérer les accords commerciaux bilatéraux à l'export à fin de stimuler les exportations malaises, à la fois sur les marchés traditionnels et non traditionnels (Echanges Sud- Sud);
- Formuler et appliquer les mesures appropriées pour assurer les termes d'accès les plus avantageux pour les produits malais sur les marchés étrangers;
- Coordonner les visites des délégations officielles de l'étranger ;
- Gérer les plaintes commerciales;
- Évaluer et réaliser des rapports sur les performances commerciales bilatérales et sur les questions d'accès aux marchés;
- Étudier les demandes de licences export/import et superviser les procédures d'exportation;
- Assurer des services de consultation pour les importations, les exportations et les transports;
- Mettre en place les programmes de facilitation du commerce;
- Réaliser des analyses coûts pour les statuts et les vérifications GSP; et
- Contrôler les exportations malaises dans le cadre du GSP, de l'ASEAN, du PTA et du CEPT.

MATRADE : sa mission générale est de développer et de promouvoir les exportations malaises à travers le monde.

En fournissant des informations sur les marchés économiques et en offrant des conseils appropriés, MATRADE aide les exportateurs malais à mieux positionner leurs produits et leurs services sur les marchés mondiaux hautement compétitifs.

Dans cette optique, elle remplit les fonctions suivantes :

- Promouvoir, assister et développer le commerce extérieur malais en particulier dans les secteurs des produits industriels et des services ;
- Formuler et mettre en place des stratégies de marketing export et des actions de promotion commerciale;
- Entreprendre des études de marché et des recherches commerciales consolidées dans une base de données.
- Organiser des programmes de formation afin d'améliorer les compétences marketing des exportateurs malais ;
- Aider et défendre les investissements commerciaux malais à l'étranger ;
- Promouvoir, faciliter et développer des services touchant au commerce.

Les délégations de MATRADE à l'étranger mettent l'accent sur les objectifs suivants:

- Aider les compagnies malaises à pénétrer les marchés étrangers;
- Développer et diversifier les marchés ouverts aux exportations des biens et des services malais ;
- Développer la visibilité des entreprises malaises ;
- Défendre l'image de la Malaisie en tant que partenaire commercial.

Les activités pratiques de MATRADE sont divisées en 4 catégories :

- Information commerciale
- Promotion commerciale : Promouvoir la participation des entreprises malaises aux foires internationales, assurer leur participation aux missions à l'étranger du Ministère du Commerce International et de l'Industrie et du MIDA;
- Mise en relation d'affaires : organiser des rencontres entre des acheteurs étrangers et des fournisseurs malais
- Développement des exportations : Assurer des prêts visant à aider les PME à développer leurs activités sur les marchés étrangers, organiser des séminaires/ workshops pour stimuler les exportateurs et leur fournir des conseils pour optimiser la commercialisation de leurs produits sur les marchés étrangers.

Les acheteurs étrangers peuvent également s'adresser à MATRADE pour obtenir certains services à partir de ses bureaux à l'étranger :

- Information précise et fiable sur les capacités, les produits et les services malais ;
- Assistance pour l'organisation de rendez-vous d'affaire en Malaisie ;
- Assistance pour établir des contacts avec les preneurs de décisions des secteurs privés et publics en Malaisie.

Flux et traitement de l'information

MATRADE est le principal producteur d'information commerciale sur le marché malais.

Il met à la disposition des exportateurs une gamme relativement restreinte de produits et services :

- Une base de données recensant les exportateurs malais et les acheteurs étrangers ;
- Une librairie du commerce international ;
- Des monographies sectorielles et des guides, des répertoires et des annuaires commerciaux ;
- Des opportunités d'affaires ;
- Des informations sur les produits et services ;
- Les guides des foires et expositions internationales ;
- Un service questions/ réponses.

2.3.2 - Le réseau de représentation économique indien

Structure et implantation

Le réseau institutionnel indien de représentation économique à l'étranger est constitué de deux entités publiques :

a) Le Ministère des Affaires Etrangères et ses délégations, dont les domaines de compétence couvrent les relations politiques, culturelles et commerciales. Son réseau d'ambassades et de consulats lui confère un rôle important dans la représentation économique de l'Inde à l'étranger. Il dispose d'un secrétariat particulier aux relations économiques et de nombreux sous-

secrétariats chargés de promouvoir et de coordonner les activités qui ont trait au développement des relations économiques de l'Inde avec différentes zones géographiques.

Les missions diplomatiques indiennes à l'étranger dépendent de ce ministère. Elles abritent une section commerciale dans 89 pays, qui opère sous la responsabilité d'un attaché commercial.

Le Ministère des Affaires étrangères concentre ses activités sur deux zones géographiques où ses représentations sont particulièrement actives:

- Les pays de l'ASEAN, où l'accent est mis sur le développement des échanges commerciaux et des investissements. Sur ce plan, le réseau a réalisé une étude Indo-ASEAN sur « les liens entre l'Inde et l'AFTA pour le développement du commerce et des Investissements ». Il s'en est suivi un projet de développement d'une zone de commerce et d'investissement régional (RTIA) sur le long terme, dont le suivi est assuré par une task force spéciale.

- L'Europe avec laquelle l'Inde entretient un dialogue institutionnalisé à travers la tenue d'un sommet annuel à la faveur duquel les hommes d'affaires indiens et européens sont amenés à faire des propositions visant à lever les obstacles au commerce et à l'investissement.

b) Le Ministère du Commerce et de l'Industrie (MOCI) dispose également de son propre réseau qui comprend un nombre relativement limité de représentations économiques à l'étranger. Il englobe également deux départements : le Secrétariat au Commerce (Department of Commerce) et la Direction Générale du Commerce Extérieur (Directorate General for Foreign Trade, DGFT) qui sont en charge du commerce extérieur et de tous les sujets relatifs aux relations commerciales extérieures et au commerce d'Etat. Ils gèrent également les activités de promotion des exportations et le développement de certaines industries tournées vers l'exportation.

L'outil principal de représentation économique du MOCI indien est l'Organisation de Promotion du Commerce Indien (India Trade Promotion Organisation, ITPO).

ITPO dispose de délégations dans 5 grandes villes: Francfort, New York, Moscou, Sao Paulo et Tokyo.

Missions et activités

a) Les délégations du Ministère des Affaires Etrangères

Les sections commerciales des missions diplomatiques indiennes à l'étranger réalisent les activités suivantes :

- Coordination des campagnes de promotion du commerce indien, y compris l'organisation de rencontres acheteurs-vendeurs, les visites des délégations des chambres de commerce et la participation aux foires commerciales ;
- Réalisation des études de marché pour des biens/ services spécifiques en collaboration avec l'ITPO et les chambres de commerces concernées ;
- Production et diffusion de supports de communication tels que catalogues, brochures et expositions ;
- Coordination des campagnes médiatiques à l'appui des échanges économiques de l'Inde ;
- Appui aux négociations conduisant à la conclusion d'accords commerciaux ;
- Facilitation des contacts entre les leaders politiques de passage et la colonie indienne implantée dans le pays visité.

b) Le Ministère du Commerce et de l'Industrie et l'ITPO

Le MOCI coordonne et participe à la formulation des politiques d'exportation et d'importation ainsi que des stratégies d'investissement direct étrangers.

L'ITPO pour sa part se concentre sur la promotion des échanges commerciaux, les investissements et les transferts de technologie vers l'Inde. A cette fin, l'ITPO utilise de nombreux outils promotionnels tels que :

- L'organisation et la participation à des foires et expositions commerciales en Inde et à l'étranger ;
- Des rencontres acheteurs-vendeurs,
- Des programmes de promotion de relations d'affaires;
- Des programmes de marketing de produits ;
- La promotion des Maisons de l'Inde à l'étranger ;
- La réalisation d'études de marché ;

- La diffusion de catalogues et de brochures sur les manifestations commerciales et autres événements touchant au commerce indien.

L'ITPO propose également tout un éventail de services, notamment à partir de ses représentations à l'étranger, pour les acheteurs étrangers en leur fournissant des informations sur l'offre exportable, la structure des prix, les réseaux d'approvisionnement ou sur tout sujet susceptible d'intéresser un importateur ou un investisseur étranger.

Flux et traitement de l'information

L'information collectée est généralement traitée et mise en forme sur place par les bureaux de l'ITPO qui la répercutent ensuite vers leur siège central ou en la transmettant directement aux entreprises. Les sections commerciales traitent plus rarement l'information sur place. Elles l'acheminent le plus souvent à l'état brut vers les divisions techniques concernées de leur ministère ou aux bureaux de l'ITPO. De leur côté, les chambres de commerce conçoivent et diffusent elles-mêmes leurs véhicules d'information et de promotion.

L'information commerciale proposée dans le réseau prend les formes suivantes :

- Des données statistiques mises à jour régulièrement ;
- Des rapports d'activité mensuels pour les sections commerciales et les bureaux de l'ITPO ;
- Des rapports thématiques, des fiches sectorielles, des études de marchés ;
- Un Bulletin commercial électronique conçu par l'ITPO ;
- Des pages web descriptives;
- Des listes de contacts et de partenaires potentiels.

Le siège de l'ITPO permet un accès direct à l'ensemble des documents proposés par le réseau sous format électronique ou sous support écrit. Il produit aussi des rapports concis faisant état des résultats d'études sectorielles menées sur des marchés étrangers. Ces rapports indiquent les débouchés sur les marchés étrangers en présentant un profil de marché, une section sur les clients et les circuits de distribution, une analyse des principales questions relatives à l'accès au marché et une liste des principales activités promotionnelles et des personnes-ressources susceptibles de proposer des services liés au développement des marchés et à la promotion des exportations.

2.3.3 - Le réseau de représentation économique jordanien

Structure et implantation

a) Les services commerciaux des ambassades jordaniennes

Les différentes missions diplomatiques jordaniennes disposent d'un service commercial au sein de 49 ambassades établies à l'étranger, qui assure un certain nombre de fonctions de représentation et de collecte de l'information. Leur réseau étendu sert ainsi de base à l'organisme de promotion des exportations jordaniennes, la JEDCO, en assurant le rôle de relais dans les régions où elle n'a pas de représentation propre.

b) La JEDCO est l'agence gouvernementale officielle de promotion du commerce et des exportations. Fondée en 1972, elle s'est concentrée sur l'offre de services au secteur privé et sur l'appui aux exportateurs. Dans cette optique, la JEDCO travaille en proche collaboration avec les conseillers commerciaux des ambassades jordaniennes, particulièrement dans les zones géographiques où elle ne dispose pas de ses propres bureaux.

À la suite du développement concluant de centres commerciaux sur les marchés voisins, la JEDCO a étendu son réseau à l'Amérique du Nord et à l'Europe. Elle dispose d'un réseau de bureaux en Algérie, Belgique, Dubai, Iraq, Palestine, USA, Yémen.

Dans les régions mal connues ou ne disposant pas de couverture propre, il est fréquent que la JEDCO sous-traite à des experts locaux pour remplir un certain nombre de services informationnels.

Missions et activités

a) Les services commerciaux des ambassades jordaniennes

Leur mission est d'assurer la collecte de l'information commerciale qui sera ensuite traitée dans les départements compétents du Ministère ou dans les centres commerciaux de la JEDCO. Le rôle des conseillers commerciaux des ambassades est également d'appuyer les entreprises jordaniennes se présentant dans les représentations diplomatiques.

Les conseillers commerciaux ont également pour tâche de réaliser les éléments du plan d'ajustement structurel économique et social touchant au commerce extérieur. Ils participent ainsi à la publication d'un rapport économique national dont le but est de promouvoir les investissements. Ils représentent par ailleurs le ministère aux différentes conventions bilatérales pour lesquelles ils élaborent les documents de travail.

Les services commerciaux des ambassades préparent et proposent également un certain nombre de formations et de cours pour les diplomates du Ministère.

b) JEDCO

Son mandat couvre le développement du commerce et la promotion de l'industrie jordanienne, la réalisation et la participation à des foires internationales, la mise à disposition d'une offre d'information commerciale et le développement des ressources humaines. JEDCO propose aussi des services d'assistance spécialisés et des conseils dans le domaine du packaging, du financement des stratégies d'exportation et de la mise en place d'accords commerciaux.

Dans le cadre de ses objectifs, JEDCO fournit un certain nombre de services intégrés pour les industriels nationaux, pour les fournisseurs de services et pour les acheteurs étrangers. Ces services varient sensiblement et sont ajustés selon les conditions du marché.

Les centres commerciaux de la JEDCO à l'étranger offrent directement aux exportateurs jordaniens des services d'information, des outils de promotion et des liens avec les acheteurs et les investisseurs locaux. Ils proposent aussi une information de base et des services de référence aux acheteurs locaux, ils participent également aux événements promotionnels majeurs que la JEDCO organise sur leurs marchés.

Flux et traitement de l'information

L'information commerciale du réseau de représentation jordanien est principalement fournie par la JEDCO. Elle porte une attention toute particulière à la promotion des exportations jordaniennes par l'intermédiaire des différents médias disponibles (supports écrits ou électroniques). Elle publie un certain nombre de documents promotionnels et de documentaires TV vidéo. Elle produit par ailleurs un CD Rom, qui contient un annuaire et des informations sur l'économie jordanienne. JEDCO gère un site Internet qui fournit des informations actualisées sur ses propres activités, ses programmes, ses services d'appui, et sur le profil des principaux exportateurs jordaniens.

JEDCO améliore ses services d'information en ayant recours aux NTIC y compris dans le domaine du commerce électronique. Dans cette perspective elle a procédé à la mise en place d'un centre d'information au sein de son siège central, qui est devenu le point focal d'un certain nombre de réseaux d'information internationaux en Jordanie. Le centre d'information gère les données sur les marchés étrangers, centralise et diffuse les opportunités d'affaires. Il propose en outre ses services à travers des bases de données :

- Inter Arab Trade Information Network (IATIN)
- Trade Information Network for Islamic Countries (TINIC)
- International Technology and Trade Network (ITTN)
- Amman Trade Point (ATP)

Le centre d'information dispose aussi d'une base documentaire de 9000 documents et matériaux de référence mis à la disposition des exportateurs jordaniens afin de faciliter leur analyse des marchés cibles. Le centre détient également des monographies spécialisées, des périodiques, des données statistiques, des études spécialisées, des répertoires commerciaux.

La bibliothèque dispose également d'un certain nombre de bases de données supplémentaires sur CD Roms couvrant les exportateurs, les importateurs, les statistiques commerciales internationales, et les réglementations commerciales en Europe, en Amérique, en Asie et au Moyen-Orient. Les principales bases de donnée utilisée sont Kompass, Eurostat, PC/TAS, EU Official Journal et National Trade Data Bank (NTDB).

JEDCO produit aussi sa propre information sous la forme d'études sectorielles couvrant l'impression, le packaging, le textile, l'industrie alimentaire, l'ingénierie, et le secteur de la production traditionnelle et artisanale. Ces études ont pour but d'évaluer la capacité et les possibilités de certains secteurs industriels jordaniens sur certains marchés. Elles prêtent

particulièrement attention aux barrières que doivent affronter les exportations jordaniennes, à l'identification des secteurs prioritaires et à la préparation de plans d'action pour améliorer les performances générales de l'industrie jordanienne et sa compétitivité internationale.

2.3.4 - Le réseau de représentation économique turc

Structure et implantation

a) Les Postes Économiques et Commerciaux des ambassades

Les Postes Économiques et Commerciaux des ambassades turques constituent l'outil principal de récolte et de diffusion de l'information. Dans le cadre de leurs fonctions, les attachés commerciaux combinent à la fois une fonction de représentation officielle de défense des intérêts économiques turcs et une mission d'information et d'aide aux entreprises.

Dépendant directement du Ministère des Affaires Étrangères qui travaille en collaboration avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie, ils offrent un certain nombre de services d'assistance aux entrepreneurs turcs cherchant à se développer dans leur zone ou aux entrepreneurs étrangers cherchant à commercer avec la Turquie ou à y investir. Les délégués de ces postes effectuent un suivi de l'économie des pays où ils se situent, fournissent des informations gratuites sur ces marchés, réalisent des activités de promotion pour certains produits et forment des stagiaires spécialisés dans le commerce international.

On trouve des conseillers commerciaux dans 51 pays étrangers couvrant 58 villes.

b) L'IGEME

L'IGEME est la seule organisation publique de promotion des exportations en Turquie. Dépendant du Sous-Secrétariat du Premier Ministre pour le Commerce International, elle agit comme intermédiaire dans l'établissement de contacts commerciaux entre entrepreneurs turcs et entrepreneurs étrangers.

Pour réaliser ses objectifs, l'IGEME travaille en proche collaboration avec les services commerciaux des ambassades et profite donc des activités de représentation et de collecte de l'information de leurs attachés à l'étranger. Les informations sont collectées, traitées et formatées à Istanbul, dans les locaux de l'IGEME.

c) Le secteur privé

Bien que n'appartenant pas au réseau institutionnel public, il convient de se pencher, à titre exceptionnel, sur le secteur privé turc qui joue un rôle particulièrement dynamique, bien qu'un peu dispersé, dans le réseau de représentation économique turc à l'étranger. À travers des actions principalement bilatérales, les différentes chambres de commerce et autres associations professionnelles turques offrent de nombreux services aux entreprises turques ou étrangères établies localement, qui veulent développer leurs affaires. Ces chambres et ces associations sont implantées dans presque toutes les grandes villes turques et sur les principaux marchés de destination des produits turcs (Europe et Etats-Unis). Dans leur mission, ces associations misent principalement sur le développement et le dynamisme d'un réseau de professionnels et d'entrepreneurs.

A cet égard, il convient de noter que le Conseil des Exportateurs turcs travaille actuellement sur la mise au point d'un plan visant la création de Bureaux commerciaux à l'étranger, en étroite collaboration avec l'IGEME et le réseau des ambassades.

Missions et activités

a) Les Conseillers Économiques des Ambassades turques

Les conseillers commerciaux des ambassades turques se focalisent sur la fourniture d'information commerciale. Leurs recherches sont combinées avec les principales bases de données locales et internationales, fournissant ainsi la matière première sur laquelle travaille l'IGEME.

En plus de l'information commerciale, ils proposent les services suivants :

- Recherche de fournisseurs (turcs ou étrangers).
- Information sur les salons spécialisés en Turquie et à l'étranger.
- Information sur les investissements en Turquie et à l'étranger.

b) L'IGEME

Elle propose aux entreprises turques une assistance à l'exportation et appuie leur présence sur les marchés étrangers. Ses principales activités concernent :

- La recherche et le développement, à travers la production d'études statistiques sur le commerce international et sur les exportateurs turcs ;
- La production d'informations commerciales, avec la compilation et la diffusion d'informations sur les biens et services turcs ou sur les marchés étrangers, principalement sous la forme d'études de marchés et de fiches sectorielles ;
- La publicité et la promotion, avec l'élaboration et la mise en place de programmes de promotion et de marketing ;
- La formation professionnelle dans le domaine du commerce extérieur et l'appui aux capacités techniques des cadres.

L'IGEME n'intervient pas dans les opérations de promotion des investissements et de promotion du tourisme, le gouvernement turc ayant considéré, à l'instar de nombreux autres Etats, que ces activités relevaient de techniques et de métiers trop différents pour être regroupées au sein d'un même organisme.

Flux et traitement de l'information

L'information diffusée par le réseau de représentation économique turc souffre de deux handicaps : n'étant que partiellement traduits en anglais, la plupart des documents produits doivent faire face à la barrière linguistique et s'adressent quasi-exclusivement aux entrepreneurs turcs, d'une part, l'utilisation de l'outil informatique reste encore insuffisamment développée, d'autre part. Bien que nombre de bases de données, de répertoires et d'études existent sous format électronique, la diffusion de ces informations sur une large échelle reste cependant encore très restreinte, l'accès à Internet demeurant limité.

La Turquie est cependant en train d'investir dans l'utilisation des nouvelles technologies, particulièrement dans une évolution des métiers de l'information commerciale en fonction de l'évolution des NTIC. Le but est, entre autres, de permettre à l'IGEME de fournir davantage de produits d'information à forte valeur ajoutée répondant directement aux besoins réels de l'utilisateur dans une logique de demande. A cet égard, on constate que l'offre de services personnalisés (sur mesure) dans le domaine de la veille des marchés par l'intermédiaire de l'Internet et de centres d'appel se

développe progressivement et il est maintenant possible d'accéder à la plupart des bases de données par accès direct dans certains services commerciaux des ambassades et au sein de l'IGEME. L'information y prend alors la forme classique de rapports sectoriels, d'études de marchés, de listes de partenaires potentiels, de fiches techniques, de catalogues, etc.

3 - Conclusions

Au regard des différentes informations recueillies pour la réalisation de l'étude, dont le niveau de précision et fiabilité s'est révélé souvent corrélé au niveau de développement des pays étudiés, certaines tendances peuvent être dégagées.

3.1 - Statut

Une tendance forte à la collaboration avec le secteur privé

Le statut des organismes assurant la tutelle de ces réseaux demeure le plus souvent public, mais la collaboration est encouragée avec de nombreux instituts ou opérateurs du secteur privé.

Quel que soit le statut du réseau - public ou parapublic - une tendance forte s'affirme depuis une quinzaine d'années, visant à impliquer de plus en plus le secteur privé dans les décisions (orientations géographiques, activités, spécialisation sectorielle) concernant l'évolution du réseau. Il est de plus en plus fréquent de retrouver dans les conseils d'administration ou les comités directeurs de certains organes, des personnes qualifiées du monde des affaires, ou des représentants d'institutions représentatives du secteur privé (Chambres de commerce et d'industrie, organisations patronales, associations professionnelles).

Certains réseaux ont développé considérablement les interactions entre membres publics du réseau et secteur professionnel, comme en Espagne pour la collecte d'information ou au Portugal pour les opérations de promotion et d'assistance aux entreprises où les Chambres de Commerce et les associations professionnelles y jouent un rôle important. Dans un pays comme la Grèce, ce lien avec le secteur professionnel se fait par le biais de la diaspora grecque et des consuls honoraires, pour remédier à la faiblesse des services de représentation économique et commerciale des ambassades.

3.2 - Cible et interlocuteur

Une cible usagers/interlocuteurs principalement constituée de PME

De façon très nette, les réseaux de représentation économique s'adressent en priorité aux petites et moyennes entreprises exportatrices ainsi qu'aux entreprises régionales, les entreprises de grande taille et généralement plus internationalisées, sollicitant davantage l'appui des organes exerçant des fonctions proprement diplomatiques et liées au financement de projets majeurs. L'exemple de la Grèce est à nouveau éclairant, avec la gestion politique de la reconstruction économique des Balkans. On observe cette même tendance dans d'autres pays non cités dans l'étude, qui ciblent également les PME au travers de leurs représentations à l'étranger tels que la Tunisie par exemple dans le cadre des activités développées par la FIPA (Promotion des IDE) et le CEPEX (promotion des exportations).

Par ailleurs, certains réseaux proposent également leurs services aux entreprises étrangères souhaitant travailler dans leur pays. En Grèce en particulier, l'HEPO, intégrée au Ministère de l'économie nationale lui-même chargé des importations, collabore à l'occasion avec les entreprises étrangères qui ciblent la Grèce (tours operators en particulier). Les contacts avec des entreprises étrangères sont généralement de trois types :

- Prise d'information
- Recherche de financements pour investir sur le territoire de la représentation économique,
- Accueil et assistance des entreprises étrangères, en général délégués à des entités spécialisées comme les Chambres de commerce et d'industrie ou les Chambres bilatérales mixtes pour les exportations.

Certains pays prêtent une attention particulière aux contacts avec les entreprises des pays en développement afin de faciliter leur insertion dans l'économie internationale et dans leur propre pays : CBI aux Pays-Bas, IMPOD en Suède ou encore HEPO en Grèce pour les Balkans.

3.3 - Stratégie des activités

Une tendance à la spécialisation des activités

Le champ des activités a tendance à se réduire et à se concentrer sur des pôles spécifiques au sein des réseaux tandis qu'une certaine spécialisation se développe, toujours centrée sur l'entreprise.

Les fonctions d'information et de promotion des exportations, de promotion des investissements et de promotion du tourisme naguère gérées au sein des missions économiques et commerciales des ambassades sont de moins en moins regroupées au sein d'un même organisme. Les techniques et les métiers relatifs à ces trois activités diffèrent profondément ce qui a conduit nombre de gouvernements à les séparer en les externalisant dans des institutions dédiées : antennes spécialisées dans la promotion du commerce extérieur principalement orientées vers l'exportation et rattachées à un OPE (Organisme de Promotion des Exportations) dont elles sont en quelque sorte les filiales, antennes à l'étranger de l'Office National du Tourisme, Antennes à l'étranger des OPI (Offices de Promotion des Investissements). On retiendra que la contrepartie de cette spécialisation et de cette externalisation se traduit, la plupart du temps, par une augmentation des dépenses d'investissement et de fonctionnement du réseau.

A l'inverse de cette tendance, le Royaume-Uni, l'Italie et le Portugal ont réuni dans leur réseau de représentation économique les fonctions de promotion des investissements et des exportations au sein d'un seul organisme, la Grèce a fait de même au sein de l'HEPO. Cette réorganisation vise à réaliser des économies d'échelle. Elle reflète aussi la disparition progressive de la distinction entre les stratégies d'exportation et d'investissement à l'étranger dans les entreprises engagées dans le développement international. Cette disparition coïncide avec l'émergence de formules différenciées visant à développer des stratégies de collaboration et d'alliance inter-entreprises notamment sous la forme d'entreprises conjointes au-delà des frontières. Ces expériences sont néanmoins trop récentes pour en tirer des conclusions quant à l'efficacité de la formule.

3.4 - Le rôle de l'information

Une nette priorité est donnée à l'information

Pour l'ensemble des réseaux visités et interrogés, l'information commerciale sur les marchés étrangers devient l'activité primordiale, répondant en cela aux attentes exprimées par les PME dans le cadre de différentes enquêtes réalisées récemment.

L'utilisation des NTIC est très largement généralisée (Internet, extranet, technologies « push », courriel, e-commerce, portails, téléchargement) certains réseaux allant même jusqu'à former à ces techniques leurs entreprises clientes en proposant une panoplie de services gérés directement par le siège de l'institution mère.

Parallèlement à cet acquis technologique, les métiers développés au sein de ces réseaux s'articulent autour de l'information commerciale qui se développe dans une double direction :

- la constitution de produits d'information élaborés à forte valeur ajoutée répondant directement aux besoins réels de l'utilisateur dans une logique de demande (bases de données spécialisées, études de marchés, monographies)
- le développement de services personnalisés (sur mesure) dans le domaine de la veille des marchés (abonnement au service de veille commerciale sectorielle et sous sectorielle, voire au niveau de produits spécifiques, d'UBIFRANCE par exemple)

Cette évolution a conduit certains réseaux à s'étendre afin de développer fortement leurs moyens de collecte à l'étranger. La coopération entre membres d'un même réseau installé sur le marché (ensemble des antennes régionales réparties sur un même pays afin de couvrir l'ensemble d'un territoire étendu ou des régions économiques et administratives stratégiques – USA, Canada, Australie par exemple) ou entre différents réseaux (Chambre de commerce mixte locale, mission économique et commerciale, antennes des différentes agences de promotion, diaspora locale, réseaux d'hommes d'affaires résidants) devient de plus en plus fréquente.

Des synergies s'établissent entre producteurs d'information. Elles se créent également entre différents organismes publics ou parapublics d'un même réseau. Dans certains cas, un seul organisme collecte l'information et la transmet aux différents organes du réseau. Ainsi les bureaux de l'ICEP (Portugal) implantés dans les ambassades fournissent l'information à l'ensemble des organismes de promotion commerciale, touristique ou d'investissement. En France, ce sont les Missions Economiques et Financières établies à l'étranger de la DGTPE (intégrant l'ex DREE) qui alimentent en information économique UBIFRANCE (regroupement du CFCE, de l'ACTIM et du Comité Français des Manifestations Economiques à l'Etranger). Par contre, certains réseaux maintiennent une séparation de la fonction d'information entre les organisations de promotion commerciale et celles qui s'occupent de promotion touristique. C'est le cas du Canada et de l'Espagne où existent en quelque sorte deux réseaux concurrents pour l'information commerciale et pour l'information touristique. En outre certains pays souffrent d'un retard dans leurs équipements et leur capacité à exploiter les nouvelles technologies. Ainsi la Grèce est doublement désavantagée, car à un équipement souvent insuffisant s'ajoute le handicap d'une langue mal adaptée aux technologies de l'information.

Des synergies ont également tendance à se développer entre secteur privé et secteur public grâce à la mise en commun d'informations et à l'autorisation d'accéder à certaines bases de données. Ainsi l'ICEX espagnol utilise régulièrement la base de donnée CAMERDATA des chambres de commerces espagnoles. Dans le réseau canadien, la Chambre de Commerce du Canada s'appuie directement sur les bases de données du service des délégués commerciaux des ambassades. L'ICEP portugais va même plus loin en sous-traitant à des cabinets de consultants spécialisés certaines études nécessitant une investigation approfondie ou présentant un caractère technique particulier.

3.5 - Le financement

Un financement qui reste largement public où la part d'autofinancement influe sur la performance.

Exception faite de certains organismes d'assurance ou de financement, tous les membres des réseaux de représentation économique étudiés sont soit subventionnés, soit financés par le budget de l'Etat, la commercialisation de leurs prestations, quant elle s'applique, restant marginale dans leur financement.

Ceci s'applique particulièrement aux Organismes de Promotion des Exportations dont les taux d'autofinancement atteignaient en Europe 20% en moyenne sur l'année 2002.

On remarque cependant que l'efficacité du réseau varie en partie en fonction des politiques tarifaires appliquées à leurs prestations et notamment au prix des services fournis qui se traduit pas un impact sur l'attitude et la motivation du personnel qui raisonne alors en terme de satisfaction et fidélisation du client et non plus en terme d'usager d'un service public. L'HEPO grec a fait un gros effort dans ce sens pour augmenter son ratio d'autofinancement.

3.6 - Les bureaux à l'étranger

Un renforcement et un élargissement des compétences des bureaux à l'étranger

Une tendance au renforcement des bureaux à l'étranger en moyens techniques et en personnel s'affirme, parfois en restreignant la couverture géographique comme l'a fait la France qui, en quinze ans, est passée de 195 à 164 implantations à l'étranger, de telle sorte qu'ils produisent et commercialisent directement leurs propres produits d'information auprès des entreprises qui sollicitent leurs services. C'est le cas des Missions

économiques et commerciales françaises, du service des délégués commerciaux au Canada ou des délégations de l'ICE (Italie). À l'inverse, l'EI irlandais qui fonctionne avec un réseau beaucoup plus limité, a encore tendance à diffuser ses informations par l'intermédiaire de son responsable régional puis par le siège central de son réseau.

Lorsque la présence sur le marché se révèle insuffisante ou lorsqu'il s'agit de développer des compétences spécifiques sur un marché, de nombreux réseaux ont recours à des correspondants et à des consultants privés établis localement. Ainsi l'IE irlandaise s'appuie sur des correspondants indépendants dans les zones qu'il ne couvre pas directement. L'ICEP, de son côté utilise des consultants privés pour traiter à l'étranger certains sujets spécialisés demandant une expertise particulière. Le cas de la Grèce est intéressant dans la mesure où elle s'appuie sur sa diaspora.

Plusieurs grands pays (Canada, Italie, France, Espagne, Royaume-Uni), se trouvent confrontés depuis quelques années, à une inflation des initiatives d'ouverture de bureaux de représentation à l'étranger « concurrents » entre eux, appartenant à des régions ou des branches professionnelles de leur propre pays. Cette situation qui se traduit par un certain foisonnement des activités, le chevauchement des réseaux ainsi qu'un éparpillement des investissements a tendance à se développer. Le Canada en est l'exemple le plus flagrant puisque les provinces (particulièrement le Québec et l'Ontario) disposent pour la plupart de réseaux concurrençant celui du Gouvernement fédéral. De même, en Chine, la région Rhône-Alpes a installé une puissante antenne (ERAI), la région lombarde a construit une Maison de l'Italie à Shanghai et la Fédération des industries mécaniques de Turin a installé un bureau de représentation à Pékin. De tels exemples sont nombreux. Une certaine volonté de coordination et de coopération s'efforce d'émerger entre organismes de même nationalité agissant au sein d'un même réseau, particulièrement au niveau du pays d'accueil où des actions conjointes sont organisées.

3.7 - L'évaluation des activités

Une tendance croissante à l'évaluation externe.

Traditionnellement, l'évaluation des activités des différentes représentations publiques permanentes des réseaux institutionnels à l'étranger était conduite exclusivement de façon interne, sous l'autorité du ministère de tutelle. Ce fut notamment le cas pour des pays comme la Grèce et la France où une longue tradition bureaucratique, en particulier dans le service diplomatique, répugne à l'évaluation pragmatique des résultats qualitatifs et quantitatifs.

Depuis quelques années une tendance forte se dégage pour mieux cerner la qualité des services rendus aux opérateurs économiques : des critères de validation d'activité sont établis (nombre de contacts réalisés, qualité de l'accueil, réactivité, degré de satisfaction du besoin exprimé ou croissance du commerce bilatéral) qui permettent de mieux évaluer l'activité des différents personnels du réseau. L'EI par exemple évalue ses propres activités en considérant le nombre de contacts et de rencontres réalisés (sous forme de mission commerciale, de rencontres clients, etc.) mais surtout en établissant des objectifs notamment en termes de chiffres d'affaires sur un marché donné. On notera toutefois que ne pas atteindre ces objectifs n'est pas forcément considéré comme un échec. Il est en effet généralement admis que les performances exportatrices sur un marché particulier ne dépendent pas uniquement de l'activité des bureaux mais de nombreux autres facteurs indépendants. Pour reprendre l'exemple de la Grèce, le passage des représentations économiques et commerciales sous la tutelle du Ministère des Affaires Etrangères représente une sorte de recul car les agents se sentent moins directement impliqués dans leurs résultats économiques.

Pour ce qui les représentations tunisiennes, l'évaluation des activités se fait au moyen de rapports annuels d'évaluation et, spécialement pour la FIPA (Agence de promotion des investissements), en considérant le nombre de projets réalisés et en établissant des objectifs en terme d'investissement pour chaque pays.

Certaines institutions ont opté pour une rotation rapide (1 ou 2 ans) de leurs cadres et de leurs représentants afin d'optimiser leur travail et de les maintenir au contact des entreprises de leur pays. C'est le cas de l'Irlande où cette stratégie est combinée avec la tenue de deux réunions annuelles au siège de l'institut permettant de vérifier l'adéquation entre la stratégie générale du réseau et les objectifs des représentations locales. La réorganisation profonde des services grecs n'a pas encore abouti à la mise en place d'un tel dispositif, mais le besoin commence à s'exprimer.

On notera enfin que de plus en plus de réseaux recourent ponctuellement à des services externes afin d'évaluer leur activité comme l'a fait le CCT Canadien en l'an 2000. De même, les services d'assistance et de coopération du réseau grec à l'étranger notamment dans les Balkans ont renforcé leur demande de contrôles externes.

Éléments émergents de l'analyse du fonctionnement des réseaux décrits

Bien que l'on observe des différences dans les structures et dans les approches mises en oeuvre par les différents pays, les stratégies restent très voisines. Elles s'articulent généralement autour de cinq grands axes:

- *Une révision totale de la notion et des activités de diplomatie commerciale* qui se fonde de plus en plus sur le travail coordonné en réseau, et sur une spécialisation des approches, cette orientation restant parfois au stade de l'intention faute de moyens appropriés.

- *Un souci de synergie permanente entre les différents postes établis à l'étranger*, visant une circulation instantanée des données et des informations commerciales dans une optique de promotion intégrée et intégrale des échanges extérieurs de chaque pays. De ce point de vue, il convient de prendre en compte le rôle parfois peu dynamique des services diplomatiques traditionnels, notamment ceux des pays en développement dont les conseillers économiques sont en priorité mobilisés par leurs ambassadeurs pour intervenir sur des opérations relevant le plus souvent des fonctions de représentation et relations publiques. On retiendra que la coopération se trouve facilitée par la mise en réseau des organismes associant des partenaires variés issus des secteurs public, para-public, consulaire et privé.

- *Une utilisation systématique et optimale des NTIC* conférant au réseau de représentation commerciale une existence réelle et virtuelle efficace. Il convient toutefois de noter que les disparités restent très importantes entre des pays comme le Canada, la Grèce ou la Turquie. On pourrait parler de fossé technologique, même si dans tous les pays étudiés des progrès ont été réalisés et l'utilisation des nouvelles technologies est devenue pour tous un chantier prioritaire.

- *Une nouvelle tendance s'affirme, touchant au modus operandi du système* de représentation commerciale à l'étranger, notamment celui des pays leaders du commerce international. On assiste en effet à une décentralisation de fait du traitement et des flux d'échanges qui s'opèrent directement entre le Bureau de représentation à l'étranger et l'entreprise. Cette pratique nouvelle, facilitée par les NTIC, remet en cause, le rôle traditionnel des grandes centrales d'information commerciale. Il est à noter que l'ICE italien a été le premier, il y a une quinzaine d'années, à s'adapter en étoffant ses services commerciaux à l'étranger et en leur transférant le traitement de l'information sur place. Cette déconcentration a modifié non

seulement les méthodes de travail, mais également accéléré la « virtualisation » des données et des supports entraînant ainsi le dépérissement progressif des bibliothèques et des centres d'information traditionnels. Les grandes centrales d'information basées dans le pays d'origine ne pourront probablement survivre à terme qu'en apportant une valeur ajoutée forte en matière de traitement de l'information non plus dans le cadre de centres traditionnels mais dans celui d'un système d'information ouvert (Cf. le SIME – Système d'Information sur les Marchés Extérieurs développé par le CFCE puis intégré dans UBIFRANCE et récemment décentralisé à Marseille) dont elles pourraient, dans le meilleur des cas, constituer la tête de réseau si elles demeurent performantes en terme de réactivité et de valeur ajoutée.

- *Une implication grandissante du secteur privé* qui constitue un élément de plus en plus récurrent dans la chaîne ou le cluster informationnel. On remarque effectivement qu'il se trouve au centre des systèmes soit en tant qu'opérateur/entreprise fournisseur et consommateur d'information, soit en tant que structure associative/représentative opératrice également fournisseur et consommateur, chacun des éléments étant susceptible d'agir en amont, au centre ou en aval de la chaîne d'information. Cet élément suppose la prise en compte évidente du facteur « accountability » des postes de représentation commerciale, c'est-à-dire que le système dans son ensemble est comptable de ses performances, ce qui pré-suppose que chaque élément constitutif du cluster mette en phase son propre système d'évaluation qui devra être compatible (notamment de même niveau qualitatif) avec celui du réseau. L'évaluation des performances du commerce extérieur de chaque pays devrait désormais intégrer cette donnée aussi bien au plan de l'évaluation périodique des services et de leurs résultats, que du pilotage régulier et performant des flux d'échanges.

DAO DANG T. Giao

**Professeur de Sciences Economiques à l'ISC
Docteur en Sciences Economiques**



Le pacte de stabilité et de croissance et la politique budgétaire dans l'UE.

Abstract

Since the seventies, in the heart of historical world upheavals¹⁷⁵, the EEC (European Economic Community) has evolved outstandingly.

With its enlargement, this EEC¹⁷⁶, in a few decades, turned into EU-15¹⁷⁷, then UE-25¹⁷⁸, and managed to create – after the success of the ESA (European Single Act) establishing the Single Market (July 87) – the EMS (European Monetary System) – March 79 – then the EMU (Economic and Monetary Union), with twelve countries in the EZ (Euro Zone) which gave up their own currencies for the euro, issued and ruled by the ECB (European Central Bank), extremely independent, since January 99.

Admittedly, only twelve countries make up the EZ. However this group represents a large part of the EU¹⁷⁹, and the currencies of the fifteen other members are linked to the euro, via the EMS. Consequently, the federal monetary policy of the ECB greatly influences EU's whole economic and financial evolution, by means of short term interest rates and, especially, euro exchange rates.

For such an unprecedented adventure, and given that the relation between public finance and monetary stability is evident as well as the temptation of public deficit is easy, particularly in socially advanced democracies, the

¹⁷⁵ The Bretton Woods IMS crisis (officially over with the Kingston Agreement, January 76), the oil crisis (putting an end to the "Glorious Thirty"), the spectacular "awakening" of China (since 77, under Deng Xiao Ping), the German reunification as the USSR and East bloc collapse, the thundering acceleration of Globalization...

¹⁷⁶ 6 countries (France, West Germany, Italy, Benelux – Jan. 58), 9 countries (6 + UK, Ireland, Denmark – Jan. 73), 10 countries (9 + Greece – Jan. 81), 12 countries (10 + Spain and Portugal – Jan. 86).

¹⁷⁷ EEC-12 + Austria, Finland, Sweden (Jan. 95).

¹⁷⁸ UE-15 + 10 countries of East Europe (Ap. 2004).

¹⁷⁹ Population: 80.65% of the EU-15 (67.56% of the EU-25); GDP: 77.6% of the EU-15 (73.94% of the EU-25), in 2004. Source: Eurostat on Europa Website.

Treaty of Maastricht (February 92) appeared to be rather inadequate to Germany and some other countries. So, under their pressure, the SGP project was agreed on by Dublin European Council (December 96) and the SGP was adopted by Amsterdam European Council (June 97).

Thus, since January 99, inside the EZ the monetary policy has not only been federal but has had a single target – monetary stability – whereas budgetary policies are still strictly under national prerogative.

With the SGP, these budgetary policies are submitted to severe criteria 3% and 60%, respectively for public deficit and public gross debt, which turned to be too constraining for governments having to relaunch economies, fighting unemployment, and, especially, to prepare the future in the midst of the exacerbating competition of this “Global Village”. Particularly, when the ECB monetary policy seems to focus obsessively on inflation threats and ignore its responsibility for economic growth and unemployment (unlike the FED’s behaviour).

With increasing criticisms levelled at this “*stupid*” (Romano Prodi, former European Commission President) SGP, and, especially, with the severe economic degradation in the EZ – particularly in France and in Germany – a reform agreement has finally been concluded by the Eurogroup (March 20th, 2005) and submitted to the European Council approval (March 23rd, 2005).

This reform – already regarded as rather too timid and limited, considering EZ’s economic problems – and, especially, the gap between the EU and the USA (and even Japan and emerging China, India) – regarding EU’s duties and ambitions within the world new equilibrium in process – should lead to others which are more important and delicate. Particularly as concerns the balance of power between European institutions.

Such is the spirit of the European Constitution Treaty in process of ratification.

After all and basically, in the midst of this globalization – up to now logically and clearly liberal – and this unbridled capitalism¹⁸⁰, the “European Model” truly deserves to be defended. With not only ambition, determination, courage, but also pragmatism and wisdom.

In itself, the very existence of EU and euro is a kind of miracle, six decades after the Second World War, a praiseworthy unprecedented example.

In themselves, of course, monetary stability, public finance balance and economic growth...are nothing else but simple means serving high causes.

The “European Model” could and should strongly contribute to building up tomorrow’s new world.

¹⁸⁰ Vigorously denounced, among others, by famous Keynesians as John Kenneth Galbraith (“The Economic of Innocent Fraud. Truth for our time” – 2004) and Joseph E. Stiglitz, Nobel Prize in Economics, 2001 (“Globalization and Its Discontents” – 2002; “The Roaring Nineties” – 2003).

Introduction :

À la fin du mois d'octobre 2004, on assistait pour la première fois à une évolution intéressante au sein de l'UE : le Parlement européen menaçait de refuser d'accorder son investiture à la nouvelle Commission de Bruxelles, fraîchement nommée par les États-membres, avec à sa tête M. Jose Manuel Barroso en remplacement de M. Romano Prodi en fin de mandat. Résultat : le vote d'investiture a dû être reporté d'un mois.

Aux yeux de certains, il s'agissait là d'un pas très important dans la maturation des institutions communautaires, dans le sens de plus d'équilibre entre les trois instances principales, le Conseil européen, la Commission européenne de Bruxelles et le Parlement européen de Strasbourg ¹⁸¹, donc de moins de « déficit démocratique » caractérisé par un trop grand pouvoir effectif de la Commission, traitée dans le passé par le Général de Gaulle d'« aréopage technocratique et irresponsable ».

Or, justement, c'est cette Commission qui est chargée, entre autres missions, de veiller au respect des critères de convergence du traité de Maastricht (signé en février 1992) et du fameux Pacte de stabilité et de croissance (PSC, décidé au sommet de Dublin en décembre 1996, adopté au sommet d'Amsterdam en juin 1997). Traité et PSC qui préparaient l'entrée en vigueur de la phase ultime de l'UEM (union économique et monétaire) en janvier 1999 ¹⁸² – avec le SEBC, coiffé par la BCE qui a la charge de gérer la monnaie unique, l'euro ¹⁸³. Ces critères et, en particulier, le PSC dans le cadre de la politique budgétaire – qui reste nationale, contrairement à la politique monétaire qui est désormais de nature fédérale – , sont de plus en plus critiqués depuis quelque temps.

Si la réussite de l'UEM imposait, en toute logique, l'adoption des règles très strictes en matière de gestion économique, notamment dans le domaine de lutte contre l'instabilité monétaire et des dérives budgétaires, considérées

¹⁸¹ Le Conseil européen réunit les chefs d'État et de gouvernement des pays-membres et est l'instance suprême de décision. La Commission européenne est l'organe administratif de l'UE, une sorte de gouvernement, dont les commissaires sont désignés par les États-membres. Le Parlement européen dont les députés sont élus au suffrage universel, depuis le traité de Maastricht, vote l'investiture de la Commission, entre autres missions législatives et de contrôle.

¹⁸² Le rapport Delors (commandé par le Conseil européen au sommet de Hanovre, en juin 1988, et adopté par ce Conseil au sommet de Madrid, en juin 1989) prévoyait 3 phases : la 1^{ère} engagée en juillet 90, la 2^{ème} prévue pour janvier 94, et la 3^{ème} prévue pour la fin des années 90.

¹⁸³ SEBC = système européen des Banques centrales ; BCE = Banque centrale européenne ; euro = monnaie unique pour les pays de la zone euro, ZE ou *Euroland*, qui sont actuellement 12 sur 25 membres de l'UE. Cet € était appelé ECU – *European Currency Unit* – et sert à calculer les taux-pivots dans le SME – système monétaire européen – qui est entré en vigueur le 13/03/1979 et est un système de parités stables et ajustables, à l'instar de feu SMI de Bretton Woods.

par beaucoup comme le facteur principal de cette instabilité (Partie I), on peut s'interroger sur le caractère « stupide » (Romano Prodi) du PSC qui, à l'évidence, est trop rigide et trop contraignant pour la politique budgétaire, surtout en période de croissance très faible et de chômage élevé, au sein d'une économie fortement mondialisée (Partie II).

À l'heure de la menace d'un troisième choc pétrolier, de l'enlisement des EUA – dont les « déficits jumeaux », du budget fédéral et de la balance commerciale, battent tous les records historiques – et de leurs alliés en Irak, de l'amplification du terrorisme international, et du débat mondial sur cette *Globalization* considérée par beaucoup comme trop libérale, à l'américaine, avec « *le capitalisme (qui) perd la tête* »¹⁸⁴, sur le « développement durable » (« *Sustainable Development* ») et le « commerce équitable » (« *Fair Trade* »), la question de la réforme du PSC ne peut être que hautement pertinente.

Justement, le 20 / 03 / 2005, l'Eurogroupe (12 ministres des Finances de la Zone euro) puis l'Eurogroupe élargi (25 ministres des Finances de l'Écofin) viennent de conclure un accord de réforme de ce PSC. Cet accord a été soumis au Conseil européen (22-23 / 03 / 05)¹⁸⁵.

I / Le passage à la phase ultime de l'unification monétaire dans l'UE, avec l'entrée en vigueur de l'UEM en janvier 1999, nécessitait l'adoption d'une rigueur commune en matière de stabilité monétaire et de lutte contre les dérives budgétaires.

- La grande instabilité monétaire en UE, surtout avec le régime de flottement généralisé des monnaies dans le monde – *de facto* dès mars 1973, officialisé par les accords de Kingston (La Jamaïque), en janvier 1976 – et la très forte dépendance de l'Europe communautaire vis-à-vis du dollar « en yoyo », imposait l'accélération de l'achèvement de l'union monétaire européenne depuis la fin des années 1980. D'où le rapport Delors¹⁸⁶. Sans le passage rapide à l'UEM, avec la monnaie unique, le SME risquait fort d'éclater, à l'instar du SMI de Bretton Woods. Et, son éclatement risquait fort de poser d'énormes problèmes à l'UE, dont le moindre n'était pas celui de la PAC (politique agricole commune, entrée en vigueur le 14/01/1962) avec le principe de l'unicité des prix agricoles (prix unique par produit agricole décidé

¹⁸⁴ « Quand le capitalisme perd la tête » (« *The Roaring Nineties* »), 2003, du prix Nobel d'économie, très keynésien, ex-économiste en chef du *Council of Economic Advisers* du président Bill Clinton, ex-vice gouverneur de la Banque mondiale, Joseph E. Stiglitz, auteur aussi de « La grande désillusion » (« *Globalization and Its Discontents* »), 2002.

¹⁸⁵ Cf. texte en annexe.

¹⁸⁶ Jacques Delors, du PS français, fut président de la Commission européenne de 1985 à 1995.

annuellement lors des « marathons verts » entre les ministres de l'Agriculture, et exprimés en UCA – unité de compte agricole – devenue UCE – unité de compte européenne – c'est-à-dire ECU, *European Currency Unit* – muée par la suite en EURO depuis janvier 1999 –) et, donc du mécanisme des MCM ¹⁸⁷ entré en vigueur en fin 1969 ¹⁸⁸.

Ce SME, institué à l'initiative du Président français Valéry Giscard d'Estaing et du Chancelier de l'ex-RFA, Helmut Schmidt, dès juillet 1978 ¹⁸⁹ – suite aux accords de Kingston de janvier 1976 – a failli aussi être enterré lors de la grave crise monétaire, au sein de l'UE, de 1992-93. Pour éviter cet échec, les responsables européens ont dû nettement assouplir le MCE (mécanisme de changes européen), avec l'élargissement de la marge de fluctuation de + ou – 2,25% à ...+ ou – 15%, en Août 1993. Une « mise en congé du SME », selon l'expression de VGE, qui, pourtant, n'a pas empêché l'Europe communautaire de réaliser l'UEM, couronnée, en janvier 1999, par l'entrée en vigueur du SEBC, de la BCE, et, bien sûr, de l'euro.

Certes, le mouvement erratique du dollar américain était bien le principal facteur de l'instabilité monétaire dans le monde, et en particulier dans l'UE – apportant un démenti formel à la thèse libérale des « flexibilistes » selon laquelle le flottement des taux de change, entre autres avantages, supprimerait spontanément les mouvements de spéculation sur les devises. Cependant, nul ne pouvait nier la responsabilité des dérives budgétaires, du laxisme monétaire, et, surtout, de l'absence de convergence des politiques économiques, voire des philosophies économiques et sociales, au sein de l'UE dans l'instabilité monétaire européenne.

- Puisque l'UEM implique une politique monétaire fédérale et que le lien entre la rigueur budgétaire et la stabilité monétaire est de plus en plus évident, l'Allemagne – avec un DM très brillant – et ses alliés « rhénans », dont notamment les Pays-Bas – avec un Florin très lié au DM – ont imposé à leurs partenaires l'adoption du PSC.

¹⁸⁷ Montants compensatoires monétaires. Ce système entre en action à chaque fois qu'il y a modification des parités monétaires dans la CEE. Un pays à monnaie dévaluée, devenant plus compétitif et gagnant indûment en échanges agricoles, est frappé des MCM négatifs (taxes à l'exportation des produits agricoles vers les partenaires, versées au FEOGA – Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole –). Un pays à monnaie réévaluée, devenant moins compétitif et perdant en échanges agricoles, bénéficie des MCM positifs (subventions à l'exportation des produits agricoles vers les partenaires, versées par le FEOGA).

¹⁸⁸ Après la dévaluation du franc français (août 69) et la réévaluation du DM (octobre 69). Cf. « Le système monétaire international et l'Europe », DAO DANG T. Giao, éditions STH, Juin 1994, pages 76 et 82.

¹⁸⁹ Sommet de Brême (6-7 / 07 / 78). Le projet SME fut adopté par la Conseil européen de Bruxelles (4-5 / 12 / 78). Cf. « Le système monétaire international et l'Europe », op. cit., page 84.

En effet, avec l'État-providence et le développement socio-économique, le poids du secteur public – en termes de dépenses publiques et de prélèvements obligatoires (qui ne représentaient même pas 10% du PIB, en moyenne, dans les grands PIEM à la veille de la première guerre mondiale) – dans l'économie de marché n'a cessé de progresser depuis notamment l'entre-deux-guerres et en particulier les « Trente Glorieuses ». L'influence des thèses keynésiennes fut évidente, mais elle était loin d'être le seul facteur explicatif de cette progression, et surtout de celle des déficits publics et, donc, des dettes publiques.

Or, si ce keynésianisme appliqué a bien permis aux PIEM de sortir de la Grande Dépression de la première moitié de la décennie 1930 et, surtout, de réaliser ces fameuses « Trente Glorieuses », de la fin du second conflit mondial au premier choc pétrolier de fin 1973, les effets pervers de l'intervention excessive et abusive de l'État-providence sont évidents.

Outre la propension aux promesses démagogiques des partis politiques en démocratie à suffrage universel, celle au basculement vers une société d'assistanat, les libéraux – avec les grands économistes, dont beaucoup sont prix Nobel, monétaristes, économistes de l'offre, théoriciens de l'anticipation rationnelle, en tête – dénoncent surtout, en vrac, « l'effet d'éviction » ; « l'impôt-inflation » ; l'inutilité, l'inefficacité et surtout la nocivité de la politique budgétaire « keynésienne » (avec déficit public) du fait notamment des anticipations inflationnistes « adaptatives » ou « rationnelles » ; la tendance de l'État-providence à incriminer tout le monde en oubliant de « faire son propre mea-culpa » (Milton Friedman, chef de file de l'École de Chicago, du monétarisme), surtout en matière du « chômage de l'offre » ; le report irresponsable et inadmissible de la charge de la dette publique sur les générations futures (et sur les partenaires, dans le cadre de l'UE, via le budget européen et les efforts communs de stabilisation des parités – dans le cadre du SME – ou de l'euro – dans le cadre de la ZE)....

Toutes ces critiques sont loin d'être sans fondement.

Le PSC met l'accent sur les deux premiers critères de convergence du traité de Maastricht, à savoir le seuil du déficit public de 3% du PIB et celui de la dette brute publique de 60% du PIB¹⁹⁰. La Commission européenne est, ainsi, chargée de veiller au respect de ces deux critères en matière de politique budgétaire, avec des procédures d'avertissement, de mise en demeure pour l'application des mesures de redressement, et de sanctions qui peuvent aller jusqu'à la confiscation de 0,2% à 0,5% du PIB du pays réfractaire (cf. article « Le Pacte de stabilité et de croissance en débat » de Jacques Le Cacheux, Cahiers Français No. 319, La Documentation française, pages 43-48).

¹⁹⁰ Pour les 3 autres critères, sur l'inflation, le taux d'intérêt à long terme, le taux de change, cf. « Le système monétaire international et l'Europe », op. cit., page 97, note 2 en bas de page.

La fermeté de l'Allemagne et de ses amis « rhénans », à l'époque, s'expliquait aisément : ce pays avait connu une hyper inflation de 1913 à 1923 (les prix ont été multipliés par...mille milliards !!!), avec toutes les tragiques conséquences bien connues (notamment depuis la sortie de prison d'Adolf Hitler, en 1925). Il a surtout réussi, avec la réforme monétaire (imposée par les EUA) de 1948 – ayant donné naissance à la Bundesbank (remplaçant la Reichsbank) très indépendante à l'instar de la FED (depuis la loi monétaire de 1913) aux EUA – à faire du brillant DM le symbole de sa renaissance et de son « miracle économique ». Il était l'un des très rares pays au monde à choisir la stratégie de la monnaie forte ¹⁹¹. L'enterrement du DM, pour l'adoption de l'euro (nom imposé aussi par l'Allemagne, tout comme l'emplacement de la BCE à Francfort), ne pouvait avoir le même sens chez les Allemands que chez leurs partenaires n'ayant pas connu l'hyper-inflation et habitués à la stratégie de la « monnaie fondante » ¹⁹². Surtout lorsque, à l'époque, les graves problèmes de la réunification des deux Allemagnes ne se faisaient pas encore bien sentir.

¹⁹¹ Une monnaie forte (c'est-à-dire celle qui s'apprécie, constitue une valeur-refuge pour les agents économiques du monde) pénalise l'économie, en termes de compétitivité, mais offre des avantages : l'économie doit rechercher des vraies solutions à la compétitivité et ne peut compter sur des « dévaluations compétitives » ; peut importer une désinflation ; et, bien sûr, profiter des afflux des capitaux étrangers, voire pratiquer des « déficits sans pleurs ».

¹⁹² On peut rappeler ici les performances de l'ex-RFA (comme du Japon d'ailleurs, autre pays à « monnaie forte ») en matière de lutte contre l'inflation, suite aux chocs pétroliers :

	1973	Moy. 74-79	1980	Moy. 82-91	1995
OCDE	8,10%	10,06%	12,40%	6,16%	3,20%
EUA	5,70%	7,90%	10,40%	4,43%	3%
Japon	10,80%	9,55%	7,50%	1,68%	0,40%
CEE-UE	9%	11,83%	13,30%	5,78%	2,50%
Allemagne	6,40%	4,58%	5,80%	2,31%	1,90%
France	7,40%	10,95%	13,30%	5,25%	1,50%
RU	8,60%	15,65%	16,30%	5,59%	3,30%
Italie	13,80%	16,87%	20,40%	8,96%	3%
Pays-Bas	8,50%	7,35%	6,90%	1,97%	2%
Grèce	15%	15,13%	21,90%	17,97%	8,50%
Espagne	11,40%	18,18%	15,70%	8,56%	2,90%

Rappel : L'Allemagne réunifiée à partir de 90-91 ; la Grèce est membre de la CEE à partir de 81, l'Espagne à partir de 86 (comme le Portugal). 1^{er} choc pétrolier en fin 73, 2^{ème} choc en fin 79, rechute du prix du pétrole depuis l'été 82 (avec même « contre-choc pétrolier », c'ad très forte rechute, en 86). 1995 = veille du sommet de Dublin avec décision sur le PSC.

Cf. « Le système monétaire international et l'Europe », op. cit., page 90, note 1.

II / À l'heure de la croissance très molle, de la forte montée du chômage, et de l'ambition (ou de la « servitude de l'évolution »¹⁹³, si l'on veut) de l'UE – qui, après le passage de 15 à 25, va s'élargir davantage encore – non seulement la réforme des institutions est indispensable, mais celle du PSC est devenue incontournable.

• Dans l'analyse, bien connue, des trois fonctions de l'État au sein d'une économie moderne de R.A. Musgrave (1959), celle de la régulation conjoncturelle¹⁹⁴ est traditionnellement assurée par deux politiques : la politique budgétaire et la politique monétaire.

La première – qui, dans son sens large, inclut la politique fiscale – est le domaine réservé de l'exécutif, qui doit soumettre au vote parlementaire son projet de loi de finances (budget). La seconde est conçue et mise en œuvre par la Banque centrale, à la tête des Autorités monétaires, indépendantes de l'État ou du moins autonomes, au sein d'une grande démocratie.

En général, la première s'occupe de la relance de l'économie en perte de vitesse, donc en sous-emploi, et la seconde est chargée d'assurer la stabilité monétaire (sur le double plan interne – stabilité des prix – et externe – stabilité des taux de change de la monnaie nationale). En fait, il n'y a pas de spécificité stricte, et, surtout, la *Policy Mix* exige une bonne coordination entre les autorités budgétaires et monétaires.

Depuis le début du XX^e siècle, deux exemples de grande indépendance de la Banque centrale sont bien connus, au sein de deux grandes démocraties à système politique fédéral : les EUA, avec la FED (ou le FED si l'on veut parler du *Federal Reserve Board*), depuis la loi monétaire de 1913, et l'ex-RFA, avec la Bundesbank, depuis la réforme monétaire de 1948 (d'ailleurs mise en œuvre sous l'impulsion des EUA, à l'époque du président démocrate Harry S. Truman). Cette grande indépendance, visant à empêcher tout abus de l'État en matière de « planche à billets », de financement du déficit public, ne signifie pas pour autant l'absence de concertation, de coopération entre les deux autorités budgétaires et monétaires, même s'il peut y avoir d'intenses débats, voire de graves désaccords, même s'il est interdit à la Banque centrale de financer directement le déficit public.

¹⁹³ Il s'agit d'une expression utilisée par notre regretté Jean Fourastié concernant la monétisation de l'économie humaine (« La réalité économique. Vers la révision des idées dominantes en France », Robert Laffont, 1978). « L'euro, la servitude volontaire ? » selon Benoît Ferrandon, dans son éditorial (« Euro et gouvernance économique », Cahiers français No. 319, La Documentation française)

¹⁹⁴ Rappel : Les deux premières étant, selon l'auteur, l'allocation (ou la réallocation) des ressources et la redistribution (ou la répartition secondaire) des revenus.

Depuis la « révolution » keynésienne et la politique économique du président démocrate américain, Franklin Delano Roosevelt, dans le cadre de son *New Deal* (en fait, il y en avait deux, en 1933 puis en 1935, après l'invalidation de celui de 1933 par la Cour Suprême), chacun sait que les keynésiens ont une nette préférence pour la politique budgétaire, avec un déficit budgétaire nécessaire à « amorcer la pompe » en cas de récession (cas de la Grande Dépression dans la première moitié des années 1930, suite au krach boursier de Wall Street d'Octobre 1929) ou de faible croissance économique et, surtout, de sous-emploi (cas général selon Keynes et les keynésiens).

Cette politique budgétaire, avec accroissement des dépenses publiques et/ou baisse des impôts (*Tax Cut*), aux yeux de Keynes et des keynésiens, permet non seulement à l'État d'intervenir avec précision pour soutenir l'activité économique en difficulté, mais aussi à l'ensemble de l'économie de connaître un « effet multiplicateur » expansif indispensable à la réduction, voire la suppression, du chômage (fléau principal et très nocif pour l'économie, très dangereux pour la démocratie). Le déficit public, financé par la dette publique, peut se résorber spontanément par la suite grâce à l'expansion économique – qui permet le développement de l'assiette fiscale et parafiscale, donc l'augmentation des recettes fiscales et parafiscales, tout en réduisant certaines dépenses de soutien et d'aide – et ne représente pas un grave danger. Cette politique de déficit budgétaire peut être épaulée par une politique monétaire expansionniste pour réduire, voire supprimer, la hausse des taux d'intérêt, donc l'effet d'éviction (baisse de la demande privée, de consommation et surtout d'investissement) tant dénoncé par les libéraux. Le risque d'inflation est minimisé par Keynes et les keynésiens, d'où la reformulation par Keynes de la théorie quantitative de la monnaie des libéraux¹⁹⁵.

Dans le cadre des économies liées par des échanges, cette politique budgétaire – mise en œuvre par tous ou par un seul pays, ou quelques uns – permet une propagation de l' « effet multiplicateur » expansif au profit de tous.

Bien évidemment, dans la réalité, notamment depuis la seconde guerre mondiale, il y a abus des déficits publics, donc de l'endettement public, qui est l'un des facteurs importants de l'inflation. D'où les vives critiques des libéraux, et la fameuse thèse du prix Nobel, chef de file de l'école de Chicago, Milton Friedman, de l' « impôt-inflation ». Et, bien

¹⁹⁵ « Si l'offre (des biens et services) demeure parfaitement élastique tant qu'il subsiste du chômage, et devient parfaitement inélastique dès que le plein emploi est atteint, si d'autre part la demande effective varie dans la même proportion que la quantité de monnaie, la théorie quantitative de la monnaie peut être énoncée dans les termes suivants : " Tant qu'il existe du chômage, l'emploi varie proportionnellement à la quantité de monnaie, lorsque le plein emploi est réalisé, les prix varient proportionnellement à la quantité de monnaie." (« Théorie générale », page 311. Cf. « Monnaie et crédit », DAO DANG T. Giao, éditions STH, Nov.1991, page 45)

évidemment aussi, dans le cadre des économies liées par des échanges, non seulement les effets pervers (ou négatifs, si l'on veut) se propagent, mais même les effets positifs ne se propagent pas de façon homogène, donc peuvent même élargir le fossé entre partenaires.

- Dans la construction de l'Europe communautaire, et en particulier avec l'ambition d'aboutir à l'UEM, il est évident que certains pays-membres, obsédés par leurs problèmes et/ou avantages du passé et/ou habitués à la rigueur..., se méfient des autres. Ce fut le cas de l'Allemagne – et des pays « rhénans », non seulement lors de la préparation du traité de Maastricht mais aussi, et surtout, lors de l'entrée en vigueur de la phase ultime de l'UEM. D'où l'exigence allemande d'installer la BCE à Francfort, et son refus de la candidature de M. J-Claude Trichet (gouverneur de la BdF) à la présidence de cette BCE, préférant M. Wim (Willem Frederick) Duisenberg (gouverneur de la Banque des Pays-Bas, pays très « rhéan » évidemment). Cette méfiance vis-à-vis des pays latins, plutôt « inflationnistes » et, donc, « dévaluationnistes » se justifiait de la part des pays « rhénans » (facile à comprendre), mais aussi de celle du RU (qui a, avec le thachérisme, depuis mi-79, spectaculairement réussi à redresser son économie) et de ses ex-alliés de l'AELE.

Le tableau de la note 7 de la page précédente est parfaitement éloquent. Sans oublier la série de 17 réajustements monétaires dans le SME, du 24/09/1979 (soit 6 mois après l'entrée en vigueur du SME) au 17/05/1993 (soit 2 mois et demi avant la « mise en congé » du SME, avec l'élargissement de la marge de fluctuation de + ou – 2,25% à ...+ ou – 15%, le 2/08/1993), et bien sûr le poids de la dette brute des différents membres de l'UE ¹⁹⁶.

Bien évidemment, les membres de l'UE – compte tenu de leurs différences – n'étaient pas les seuls PIEM à connaître des dérives budgétaires et le laxisme monétaire. Même les EUA, le plus libéral des PIEM, sont dans cette

196

En % du PIB (OCDE, déc. 2003)	1990	1995	1999	2002	2003 (estimation)	2004 (prévision)
Allemagne	41,4%	57,1%	61,6%	62,8%	65,3%	66,7%
France	39,5%	62,9%	66,2%	67,0%	69,4%	72,0%
RU	43,4%	60,5%	55,8%	52,0%	53,5%	55,0%
Italie	111,6%	132,4%	125,0%	117,4%	117,1%	116,7%
Pays-bas	76,9%	77,2%	63,1%	52,4%	54,1%	55,9%
Grèce	79,6%	108,7%	105,2%	104,7%	102,9%	100,9%
Espagne	48,8%	73,8%	75,6%	65,6%	63,3%	60,9%
Portugal	58,3%	64,3%	54,3%	58,0%	59,8%	60,2%

logique depuis notamment les années 1930 : si, à la veille de la Grande Guerre (en 1910), les dépenses publiques n'y représentaient que 1,6% du RN (contre 6,7% pour l'Allemagne, 9,7% pour la G-B et 14,7% pour la France) elles n'ont cessé de progresser depuis pour atteindre, par exemple en 2003, 35,9% du PIB. Certes, ce poids est relativement faible en comparaison avec d'autres PIEM ¹⁹⁷ – Japon excepté –, mais la progression a été considérable, nettement plus forte même qu'ailleurs. Et, les dérives budgétaires étaient telles que la Congrès a dû voter la loi GRH (Graham, Rudman, Holling) pour contraindre l'administration fédérale à éliminer progressivement, dans les années 80, son déficit budgétaire. Cela étant dit, le système américain est nettement moins rigide que celui de l'UE, depuis Maastricht et le PSC.

Depuis l'année 2001, le ralentissement de la croissance dans l'UE, et en particulier en Allemagne (commencé dès 95) et en France, notamment depuis 2002 ¹⁹⁸, pose problème. D'où l'aggravation des déficits publics, le

197

En % du PIB (OCDE, déc. 2003)	Moy. 61-73	Moy. 74-80	1990	1992	1995	2000	2003 (estimation)
EUA	29,5%	32,6%	36,5%	38,0%	36,4%	33,6%	35,9%
Japon	14,1%	22,3%	32,1%	32,8%	36,1%	38,6%	38,3%
Allemagne	32,3%	42,2%	44,4%	48,1%	49,4%	45,7%	49,4%
France	34%	40,4%	50,7%	53%	55%	52,5%	54,4%
RU	31,3%	39,4%	40,7%	39,3%	38,9%	40,9%	39,9%

Rappel :R. Reagan fut président de 81 à 88, suivi par G.H.W. Bush (père) de 89 à 92, W.J.(Bill) Clinton de 93 à 2000, G.W. Bush à partir de 2001. On peut remarquer qu'avec le seul président démocrate, depuis 81, le poids des dépenses publiques a baissé. Paradoxe.

Allemagne réunifiée à partir de 90-91, avec, depuis octobre 82, H. Kohl (CDU) et G. Schröder (SPD, à partir de 1998).

France socialiste, avec F. Mitterrand de 81 à 95 (avec 2 « cohabitations », avec J. Chirac puis E. Balladur), suivi par J. Chirac.

RU avec M. Thatcher de mai-79 à novembre 90, suivie par J. Major de nov. 90 à mai 97, tous deux du parti conservateur, et A. Blair (du New Labour Party), à partir de mai 97.

Dans ce petit groupe de grands PIEM, la France apparaît comme le plus étatiste.

198

Taux de croissance en volume du PIB	Moy. 79-89	1990	Moy. 95-99	Moy. 90-99	2000	2001	2002	2003	2004

163

dépassement du seuil de 3% du PIB, et, bien sûr, le débat sur la réforme éventuelle du PSC.

Les propositions techniques pour cette réforme ne manquent pas, en particulier en ce qui concerne le concept même du déficit public.

En effet, si ce déficit s'explique en partie par des dépenses de nature structurelle – pour les infrastructures, l'éducation-formation-recherches, la santé, la paix sociale avec la réduction des injustices... – il prépare en fait l'avenir du pays, et même de l'ensemble de l'UE, et permettra une gestion plus saine des finances publiques. En effet, avec une bonne croissance équilibrée et saine, les recettes publiques augmentent spontanément et beaucoup de dépenses publiques peuvent disparaître. Il ne doit pas être confondu avec un déficit dû à la mauvaise gestion, aux gaspillages.

C'est dans ce sens que Jacques Le Cacheux souligne les lacunes de l'UE, du PSC¹⁹⁹: « ...les retombées positives à plus long terme, pour les partenaires, des politiques de dépenses publiques favorables à la croissance, telles que les investissements d'infrastructures, les dépenses de formation du capital humain ou de recherche et développement, semblent avoir été négligées, si l'on en juge par l'absence d'efforts en faveur d'une coordination active des politiques budgétaires. À l'inverse, ce sont les effets de débordement négatifs qui ont inspiré la volonté de contraindre les déficits budgétaires nationaux par le Pacte. »

Il apparaît, donc, rationnel de juger du déficit public structurel et non du déficit courant, et même d'exclure de ce déficit structurel certaines dépenses d'investissement. Sur le premier point, un progrès vient d'être réalisé : « La Commission a d'ailleurs inclus l'estimation de ce critère de déficit structurel dans sa prévision d'automne 2002 et dans son rapport sur les Grandes orientations de politiques économiques (GOPE) publié en janvier 2003. » (J.

OCDE	3%	3,10%	2,98%	2,59%	3,90%	0,90%	1,80%	2%	3%
EUA	3%	1,80%	3,82%	3,02%	3,80%	0,30%	2,40%	2,90%	4,20%
Japon	3,90%	5,20%	1,22%	1,69%	2,80%	0,40%	0,20%	2,70%	1,80%
UE-15	2,20%	3,10%	2,84%	2,09%	3,70%	1,70%	1,10%	0,70%	1,90%
ZE-12	2,20%	3,60%	2,34%	2,06%	3,70%	1,70%	0,90%	0,50%	1,80%
Allemagne	1,90%	5,70%	1,54%	2,17%	3,10%	1%	0,20%	0%	1,40%
France	2,20%	2,60%	2,30%	1,73%	4,20%	2,10%	1,30%	0,10%	1,70%
RU	2,30%	0,80%	2,94%	2,11%	3,80%	2,10%	1,70%	1,90%	2,70%

(2003 = estimation ; 2004 = prévision)

¹⁹⁹ Cf. « Le Pacte de stabilité et de croissance en débat » dans « L'euro et la gouvernance économique », Cahiers français No. 319, La Documentation française, pages 43-48.

Le Cacheux). Il serait aussi hautement logique d'introduire une certaine flexibilité dans la norme du déficit en fonction de la conjoncture internationale : la Commission devrait être plus souple en cas de conjoncture internationale basse, et inciter fermement les États à profiter d'une bonne conjoncture pour réduire de façon volontariste les déficits, sans se contenter des « stabilisateurs automatiques » (en cas de conjoncture haute, l'assiette fiscale et parafiscale augmente spontanément et certaines dépenses publiques disparaissent tout aussi spontanément, d'où une réduction spontanée du déficit public, voire la substitution d'un excédent à un déficit), et surtout de désendetter le secteur public (car, évidemment, la charge de la dette publique – intérêts et amortissement – « plombe » annuellement le budget public). Bref, il faudra réduire, voire supprimer, la nature pro-cyclique du PSC. Autrement dit, il faudra revenir à une optique plus keynésienne, de bon sens, fortement rappelée par le prix Nobel J.E. Stiglitz dans son « La grande désillusion » : en cas de basse conjoncture, il ne faut pas contraindre trop vigoureusement un pays à assainir son économie, bien au contraire. Sinon, la crise ne pourrait que perdurer et la réduction contrainte du déficit public ne pourrait que temporaire et handicaperait durablement cette économie.

« Tout d'abord, il est souhaitable d'atténuer le caractère pro-cyclique du Pacte, voire d'y inclure des éléments d'incitation contra-cyclique, qui rendraient aux politiques budgétaires nationales, non seulement des marges de manœuvre pour la stabilisation, mais éventuellement même leur adjoindraient des mécanismes plus stabilisateurs. » (J. Le Cacheux).

Cela étant dit, force est d'admettre que de très longues décennies d'intervention abusive de l'État-providence, les graves effets pervers des politiques d'inspiration keynésienne mal appliquées, les dangers réels de la *Globalization*, le triomphe de la « contre-révolution libérale » accompagnant les succès du thatchérisme et de la *Reaganomics*, la méfiance des pays « rhénans » à l'égard de leurs partenaires latins, le caractère sans précédent de l'aventure de l'UEM ...justifiaient l'adoption des critères de convergence de Maastricht, et surtout du PSC.

Conclusion :

La politique budgétaire demeure, à l'évidence, l'un des instruments – avec la politique monétaire – incontournables permettant à un État d'orienter la conjoncture économique. Surtout, évidemment, lorsque le budget de cet État représente un poids très important dans le PIB d'un pays, en termes de prélèvements obligatoires et, surtout, de dépenses publiques, mais aussi en termes de gestion de la dette publique, devenue énorme aujourd'hui. Elle permet même à l'État de préparer l'avenir lointain de la nation.

Avec les efforts de socialisation, voire d'humanisation, de l'économie de marché depuis notamment les années 1930 – efforts pleinement justifiés, dans le contexte de l'entre-deux-guerres, en particulier de la Grande Dépression, et des « Trente Glorieuses » (avec, devrait-on rappeler, la guerre froide et la décolonisation) –, mais aussi des abus de l'État – victime de la logique des surenchères entre partis politiques au sein des démocraties à suffrage universel, tentés par des promesses démagogiques –, et aussi de tous les agents économiques tentés par l'assistanat, non seulement le poids du secteur public a fortement progressé mais les déficits, donc les dettes, publics aussi.

Avec la crise du pétrole, puis l'accélération de la mondialisation au sein de ce que d'aucuns appellent les « Vingt Douloureuses ou Piteuses », et l'effondrement du Bloc de l'Est juste après la reconversion spectaculaire de la Chine populaire à l' « économie socialiste de marché », l'échec des expériences de « socialisme à visage humain », le succès du thatchérisme et de la *Reaganomics*, il est clair que le néo-libéralisme – d'aucuns parlent même de « contre-révolution libérale » – est devenu très... « politiquement correct », voire « pensée unique ».

Les libéraux n'ont jamais aimé l'intervention de l'État dans l'économie, sauf lorsque cette intervention est profitable aux milieux d'affaires dont ils sont proches, voire très proches. Aussi se sont-ils acharnés, depuis très longtemps, en particulier depuis le XIX^e siècle, à louer les vertus du marché (cette fameuse « main invisible » d'A. Smith, ce fameux « commissaire-priseur » de L. Walras), démontrer la nocivité de l'État-providence, dénoncer vigoureusement le keynésianisme, et en particulier la politique du déficit budgétaire préconisée par J.M. Keynes dans les années 1930.

Avec l'effondrement du SMI de Bretton Woods, officialisé par les accords de Kingston (La Jamaïque) en janvier 1976, l'Europe communautaire était contrainte de sortir de « l'Euro-sclérose » pour accélérer l'union monétaire. Après l'entrée en vigueur du SME (13/03/79), le mouvement erratique du \$ a contraint encore une fois cette Europe communautaire à aller plus loin, avec l'UEM – dont les trois phases ont été précisées par le rapport Delors (adopté en 89) – aboutissant au traité de Maastricht (92) puis à la naissance de l'€ en janvier 99. Entre-temps, en 97, lors du Sommet d'Amsterdam, le Conseil européen a dû adopter le fameux PSC.

Ce rigorisme « rhénan » était compréhensible, surtout lorsque l'Allemagne ne ressentait pas encore l'énorme coût et, surtout, les graves problèmes de sa réunification. L'enterrement du DM, symbole de la renaissance allemande, depuis la réforme de 1948, n'avait pas la même

signification pour le peuple allemand que celui des autres monnaies pour leurs partenaires dans la Zone euro (ZE).

Cela étant dit, vu les problèmes rencontrés par l'UE, et en particulier la ZE, l'élargissement du *Gap* entre les deux rives de l'Atlantique – dont le chef de file, l'hyper puissance américaine, n'hésite nullement à se servir allègrement des « déficits jumeaux », qui atteignent des sommets historiques, et des avantages du flottement à la baisse du \$, jadis autoproclamé « *as good as gold* », sous, paradoxalement, une Administration républicaine, en principe très proche des *Chicago Boys* et autres *Supply Siders* –, il devient absurde pour l'UE, et en particulier la ZE, de s'emprisonner dans des règles aussi rigides. Surtout lorsque l'inflation et la croissance y sont bien faibles, le chômage y est bien élevé.

Certes, l'élargissement de l'UE, déjà à 25, bientôt à 27, voire davantage, pose problème. Mais, ce n'est pas une raison valable pour renoncer à réformer, assouplir, ce fameux PSC. Faute de quoi, l'UE hypothèquerait son avenir. Et, la forte appréciation de l'€ est loin d'être un signe de bonne santé de l'économie européenne, la récompense du mérite de la ZE. Bien au contraire, il s'agit de l'affaiblissement du \$, résultant d'une stratégie agressive des EUA.

Il est peut-être grand temps pour l'UE de bien méditer sur les réflexions récentes des grands keynésiens tels que le prix Nobel J.E. Stiglitz, qui dénonce vigoureusement les « ayatollahs », « évangélistes » du « tout-marché », et le grand sage J.K. Galbraith, qui, depuis les années 1950 n'arrête pas de combattre les « pieux mensonges de l'économie (politique) », « *The Economics of Innocent Fraud* » (titre de son dernier essai paru aux EUA en octobre, en France en novembre 2004). Certes, ces voix sont encore bien minoritaires en ce temps soumis aux prédications planétaires de toute sorte d'ayatollahs, d'intégristes, mais il serait fort étonnant que la puissance montante, la Chine continentale, se laisse aveuglément séduire par cette actuelle « pensée unique », cette « rationalisation de la vie » (Max Weber) version néo-conservatrice outre-Atlantique.

Alors, notre UE, au sein de cette « vieille Europe », berceau de la civilisation occidentale, du socialisme, du keynésianisme, n'a aucune raison d'être frileuse, de suivre ce chemin absurde pour aller « droit dans le mur ».

Comme le président J. Chirac vient de rappeler, en parlant des efforts des grandes puissances dans l'aide au tiers-monde (Londres, 18/11/2004) – ô combien avec bon sens – que démocratisation ne doit pas signifier occidentalisation, alors mondialisation ne doit pas signifier non plus celle où triomphe de façon arrogante et inintelligente le néo-libéralisme débridé.

Annexe

N'ayant pas réussi à avoir le texte officiel de l'accord sur la réforme du PSC, je me suis adressé à Monsieur Pierre-Antoine DELHOMMAIS (« Le Monde ») qui a bien voulu, très gentiment, m'envoyer un texte concernant cet accord. En voici le résumé :

Les limites de 3% du PIB (pour le déficit public) et de 60% du PIB (pour la dette brute publique) restent inchangées.

Mais :

- « Une dérogation en cas de croissance anémique » : les « *circonstances exceptionnelles* » en matière de croissance ont été révisées. Au lieu d'une récession d'au moins 2% (cas actuel), une croissance nulle ou faible (entre 0,2% et 0,3%) suffirait pour bénéficier de la dérogation.

- « La prise en compte des réformes et des dépenses liées à l'Europe » : si aucune dépense ne sera exclue du calcul du déficit public, dans les « *facteurs pertinents* » la Commission et le Conseil tiendront compte de ces réformes et dépenses pour le lancement de la procédure d'avertissement et de sanction et la fixation du délai de correction, en cas de dépassement « *temporaire et proche de 3%* »..

- Les réformes « *majeures* » à impact à long terme sur la solidité des finances publiques et les systèmes de retraite et de sécurité sociale, les efforts de dégagement des surplus budgétaires en périodes fastes (les « *bonnes années* » sont celles où la croissance réelle dépasse la croissance potentielle), le faible niveau de l'endettement public seront pris en compte comme circonstances atténuantes.

- Les dépenses en vue de la « *solidarité internationale* », de la « *réalisation des objectifs européens* » (contribution au budget européen, à l'unification européenne) seront prises en compte.

- Allongement du délai jusqu'à trois ans (au lieu d'un) pour revenir sous les 3% de déficit, en cas de circonstances particulières reconnues par la Commission et le Conseil. Pour la proposition des mesures correctrices de la part du pays fautif, le délai passera de quatre mois à six mois.

- Pour le moyen terme : un pays à faible endettement public et à forte croissance pourra avoir un déficit de 1% , un pays à fort endettement public et à faible croissance devra tendre vers l'équilibre, voire un excédent, budgétaire. Ces objectifs seront à redéfinir tous les quatre ans. Obligation de réduction du déficit structurel (hors aléas conjoncturels) de 0,5 point de PIB pour tous pays n'ayant pas atteint leur objectif à moyen terme.

Johannes Jäger

Doctor in Economics,
Head of Economics Unit
at the University of Applied Sciences BFI Vienna, Austria



New Forms of Global Financial Regulation: Emergence and Consequences of the New Basel Capital Accord²⁰⁰

Abstract

This article questions whether the New Basel Capital Accord is to be seen as a new way of regulating global finance. Building on a theoretical framework based on institutional economics, processes of governance and regulation of the global financial system are analysed. The articulation between global, regional and national financial systems is discussed within a multi-scale analysis. This is followed by an analysis of the emergence of Basel II, its form and possible implications. The paper shows that changes of global financial governance are closely related to shifts of the global economy. It is concluded that the development of New Capital Accord has brought important governance innovations in the financial sector and that the implications for the regulation of regional and national financial systems are considerable. Furthermore, regarding the form of regulation, the New Capital Accord is to be seen as an expansion of already widespread existing patterns of governance and regulation in the financial system as a whole to the banking sector in particular.

²⁰⁰ The text was elaborated within the A-FH-Plus Project on Basel II, financed by the Austrian Science Fund FFG.

1. Introduction

The discussion about global financial regulation has been very dynamic since the beginning of the Asian Crises in 1997. At the moment controversies about the New Basel Capital Accord (also known as Basel II) are the highlight of the debates about the new shape of the international financial system. Compared to the beginning of the debate about the new framework for Banks in 1999 the disconcertment is much lower today. Nevertheless, the scientific debate on the topic is still very controversial. Whilst for some Basel II seems to be a new approach to global stability of banks and financial systems, others fear the New Capital Accord to be a Trojan Horse and cause even higher financial instability and problems to parts of the productive economy (mainly small and medium sized enterprises). This text does not focus on the debate about the pros and cons of the new regulations e.g. possible pro-cyclical effects, possible problematic impacts for small banks and “bad borrowers” etc. (for an overview: c.f. Jäger 2004a, PWC 2004, Schwaiger 2004). Beyond that, the text asks primarily how the emergence and the form of the new rules can be explained. In line with this the question is addressed whether Basel II is an important step towards a new global financial regulation. Furthermore, I will analyse to which extent the emergence, the implementation and the application of the new rules transforms structures of financial governance. This is particularly a question which has not been dealt with to an sufficient extent in the literature up to now (for an overview see Jäger 2004b). Hence, the aim of this paper is to widen the debate on Basel II in order to provide a broader framework for theoretically as well as practically oriented debates on the topic. In the first part of the work I will set up a theoretical framework to discuss the above questions. In so doing, I will try to specify an institutionalist approach for the discussion of changing forms of governance in the financial sector. Based on a very brief analysis of recent changes of the global financial system and the associated theoretical debates, changing articulations between global, regional and national financial systems are discussed in order to put Basel II and the related transformation in context. I will particularly ask whether Basel II will lead to a changing financial governance on the global, regional and national level and which consequences are related to that.

2. Institutions, governance and regulation

The institutionalist approach is increasingly gaining importance in economic theorizing. This is reflected by the application of this approach by international institutions like the World Bank or the International Monetary Fund for the analysis of economic growth and development (see e.g. World Bank 2002). Within this paradigm Hall and Soskice (2001) demonstrate the broad variety of organizational structures of market economies between

different regions and over time which to an important extent is explained by institutional factors. The debate on governance as well as the regulationist approach are to be considered as concrete expressions of institutionalist theory. Both approaches seem very useful to deal with the above raised questions on the emergence of new forms of global financial regulation.

Governance is a concept which originally was developed in political science and has also been applied by sociology (c.f. Jessop 1997). The term is increasingly used in economics. This holds particularly true for approaches which build in their theoretical tradition on the integration of new institutionalism and old institutionalism (cf. Hodgson 2001). The term governance allows for the analysis of the interaction between state and market. In so doing, an ongoing transformation in a variety of policy fields is observed which is frequently addressed as shift from “government to governance” (Jessop 1997). This characterization focuses on the fact that forms of political decision making and of state intervention are undergoing substantial changes. The strength of the term governance is that concepts of statehood, building on the idea of the Leviathan, are substantially put into perspective. Regulations are considered as result of concrete processes of negotiations between different actors within specific spaces. States and its representatives are seen as just one agent among many. The concept of governance seems particularly helpful to understand the transformation of rules in the financial sector at the present (cf. Tsingou 2003). Nevertheless, in my perspective this approach is deficient, because the economic structures, which are the base for specific forms of spaces of negotiation and agents, cannot conceptually be analysed in a sufficient way. Therefore, a theoretical extension which allows a theoretical treatment is required. The term regulation has entered economic theory with the development of regulationist theory (Aglietta 1987). The regulationist approach seems adequate to address those problems, because it allows to open the field for an integrative analysis of economic structures and agent’s strategies. Regulation is the key-term of this approach which enables to link structural as well as strategic perspectives. Governance, compared to regulation, is to be considered a more concrete concept compared to regulation. That means that the concept of governance is less abstract and, therefore, adequate for the inquiry of processes of negotiations about regulations which shape the emergence of entire patterns of regulation or so-called institutional forms. The term “mode of regulation” refers to a coherent ensemble of those institutional forms. The term “regulation”, although adverting primarily to economic processes, also includes politics in a narrow sense, but furthermore, norms, conventions and even culture. Regulation is always to be considered as embedded in or interwoven with economic structures (Görg 1994).

For both, governance and regulation, it is to be clarified to which spatial level those concepts refer. The term regulation is now often considered as multi-scale phenomena, meaning that regulation takes place at different spatial or territorial levels, which are the local, the national, the regional and the international level, which themselves are interwoven (c.f. Jessop 1997, Brenner 1999, Becker 2002). Historically, the territoriality of regulation shifts, i.e. that certain aspects which are part of one institutional form are regulated at a different spatial scale. Also processes of governance take place at different spatial levels. In order to analyse the shifting spatial dimension of regulation and governance from a strategic actor-centred perspective the concept of politics of scale (c.f. MacLeod 2001) can be applied.

In studying the emergence and consequences of Basel II before the background of the changing financial system, I will focus particularly on the international spatial level and on the shifts of territoriality of regulation and the linked transformations of governance. Besides analysing those phenomena as processes at a lower level of abstraction the role of agents and the strategic perspectives are examined.

3. Transformation of global financial regulation

Before the background of the above theoretical outline a financial system can be defined as the totality of strategies of accumulation and of regulations, within the monetary and financial sector. That is, that the term includes the enterprises being active in the sector, their strategies and the related institutional forms (c.f. Akyüz 2002, Cornford 2002). Historical investigations on the global financial system (e.g. Helleiner 1994, Langley 2002) show clearly that the establishment and transformation of regulations in the financial sector undergo long-run changes which are closely linked to changes of economic structures as assumed by the regulationist approach. Those long-run changes are, furthermore, linked to the specific hegemonic structure in the world economy. Therefore, if the global economic structure and the hegemonic constellations transform, this is followed by changes in the financial system. Overall, the global mode of financial regulation is crucial for the development of national and regional financial systems.

Between the end of World War II and the mid-1970s the global financial system was shaped by Bretton Woods. This was accompanied by domination Keynesian conceptualisations of the financial sector. This has changed considerably since then. The changing international financial regime, the liberalization of international capital markets and the turnaround in monetary policy in the USA played a key-role in this transformation. The emergence of the new system inaugurated a new era which allowed for the maintenance of substantial fundamental imbalances, like e.g. the deficit of the US trade balance. Notwithstanding, as historical experience

demonstrates, similar situations led to major disruptions and crises when confidence suddenly began diminishing (Schwarz 1994: 238). With the new regime monetarist conceptualisations and rather market-oriented regulations became more dominant. This was also linked to a shift of economic policy goals from growth and employment to price stability. In the context of rapid deregulation, many banking and financial crises occurred. Although deregulation predominated until the mid-1980s (Story 2000), processes of re-regulation in some fields of financial regulation have gained importance since then (Cartapanis/Herland 2002). Those changes are also reflected in the academic discussion. While during the 1970s and the 1980s literature mostly focussed on the self-regulation of the market, since then the discussion of market imperfections like asymmetric information and moral hazard related to the financial sector has become very important and the necessity of regulation has been widely recognized. Those insights in the necessity of regulation usually do not build anymore on Keynesian thinking but on Neoclassical microeconomic modelling. These newer economic approaches have represented an important base for the re-regulation of the financial system since the mid-1980s (Germain 2004). Nevertheless, regulations based on micro-economic reasoning although effective in “normal” periods, seem to be insufficient in times of substantial crises (cf. Davidson 2002).

Both, processes of deregulation and processes of re-regulation are to be seen before the background of the transformation of global patterns of accumulation. Outward-orientation is becoming more important for those strategies. Those changes are characterized by a steady decomposition of the US hegemony and the emergence of a multipolar world. Van der Pijl (1998) sees this process as accompanied by the ascendancy of a transnational hegemony. Those mutations have crucial implications for the global financial system, which can be increasingly described as locally organized, and its regulation (Langley 2002). Notwithstanding, the so-called “Dollar-Wall Street-Regime”, i.e. the broadly unilateral determination of global rules, still remains the dominant form of governance up to now. This tends to be undermined in the long-run. Before the background of the eroding hegemony of the USA, Germain (2004) argues that this will be accompanied by the development of a global public sphere related to the financial system. While private agents and relatively independent central banks and supervisory institutions are included in governance processes in the field of financial regulation, other agents in civil society will gain importance in the medium-run. This is supposed to enhance the legitimacy of the global financial architecture. Furthermore, problems of capturing (c.f. Train 1991) might be reduced by that. While during the Bretton Woods era a sufficient degree of legitimacy was given due to the fact that the hegemony was very strong, this does not hold in the current situation of decreasing US hegemony (c.f. Porter 2000).

4. Articulation of global, regional and national financial systems

Although there is one global financial system, this is not homogenous in its regional and national specification. Nevertheless, the global financial system influences national and regional financial systems. The regulation of the financial sector, hence, is to be considered as multi-scale phenomena. As Story (2000: 132ff.) stresses, differences are considerably. While in the context of “embedded liberalism” (Best 2003) during the Bretton Woods era substantial possibilities to determine autonomously the functioning of financial systems prevailed, national systems seem to become increasingly under pressure to adapt. This pressure is transmitted by the new global regulations. It is often assumed that this leads to a higher degree of dominance of financial strategies of accumulation (c.f. Bieling 2003), but this is doubted by empirical studies (c.f. Redak 2003). In order to analyse the relation between global, regional and national financial systems it is necessary to concretize politics of scale. In so doing, we can distinguish between regulation-upload (rule shaping), regulation download (rule taking) and horizontal diffusion (imitation of best practices) (Lütz 2004). The EU has exerted considerable pressure to homogenize national financial systems (Weber 2004). The direction which has been pretended by the EU seems to me to be relatively close to the ideas which are predominate in the Dollar-Wall Street-Regime and which are characterized as Washington-Consensus (c.f. Williamson 2000). Before this background we may speak of a double download process. Firstly, from the global to the regional and, secondly, from the regional to the national level. On the other side of this download process there is an upload process of the regulation from the USA. In spite of a debilitated hegemony the USA still seems to be relatively successful (c.f. Soederberg 2001). In this context the question arises whether different financial systems converge rapidly towards an Anglo-Saxon model or national financial systems will continue to be relatively different (c.f. Story 2002: 138ff.) Nevertheless, empirical surveys of the European development indicate that the processes of convergence and homogenization seem to be very slowly and that we might expect the persistence of considerable differences between national financial systems at least in the medium-run (c.f. Weber 2004).

5. The New Basel Capital Accord

Basel II is an important innovation in the global regulation of the financial sector. While Basel I arose before the background of the banking crises at the beginning of the 1980s and the increasing international activity of banks, Basel II was preceded by the experiences of the Asian crisis. Although first intents to develop Basel II date back to the beginning of the 1990s, it was the

experience of the crisis and the apparent failure of financial regulation which accelerated the reform process. Nevertheless, that debate reached well beyond the Basel Capital Accord and included a broad variety of issues related with the international financial architecture (c.f. Langley 2002: 151f.). One result of this debate was the creation of the Financial Stability Forum in 1999. Its aim was to improve international co-operation in order to prevent crises and to promote solutions in critical situations (c.f. Haldane 2001). The initiative was led by the important OECD countries (Soederberg 2001). Simultaneously, the suggestions for the New Accord were elaborated by the Basel Committee on Banking Supervision. This new framework is based on three pillars. The first pillar revises the 1988 Accord's guidelines to minimum capital requirements. The simple rules are replaced by an advanced framework taking into account more closely each bank's actual risk of economic loss. The second pillar recognises the necessity of exercising effective supervisory review of bank's internal assessments of risk. The third pillar enhances market discipline by motivating a higher degree of transparency of banks²⁰¹.

In the following I will examine (i) the emergence of Basel II and the processes of governance within the context of the general transformations of global financial regulation. Furthermore, I will analyse in point (ii) the question of territoriality of the regulations and the characteristics of the form of regulation. In part (iii) I will finally examine the changing articulation of global, regional and national financial systems caused by the emergence of Basel II.

5.1 Governance of the process of emergence of the New Capital Accord

The structure of governance of the emergence of Basel II was different from that of Basel I. While in the process of the development of Basel I the Basel Committee was largely separated from private institutions, this changed considerably in the processes of developing Basel II. The Institute for International Finance (IIF), which counts around 350 banks as members was one of the main protagonists of the new regulations (Underhill 2004). Lütz (2004), furthermore, is emphasising the important role of large and internationally active banks, which had demanded less rigorously and more market-oriented regulations since the mid-1990s. They hoped that this could lead to a reduction of the required minimum capital and, hence, contribute to a higher return on equity. Nevertheless, in the process of the development of Basel II the rules were modified substantially several times. Particularly sectors and countries which feared disadvantages due to the new regulations, e.g. Germany, actively lobbied for modifications and were relatively successful. This becomes rather obvious, if one compares the

²⁰¹ For a brief overview see: Basel Committee 2004b

different proposals by the Basel Committee (e.g. Basel Committee on Banking Supervision 1999, 2004a, Jäger 2004b). As these developments show, the establishment of Basel II is not to be considered a unilateral project of the USA. This might be one indicator for the declining hegemony. The relatively broad public debate and the integration of non-financial sector interests into the negotiation process may be interpreted as one step towards the emergence of a global public sphere in this field of regulation. Nevertheless, it is to be questioned to which extent those new developments signify rather excluding or including forms of governance (c.f. Underhill/Zhang 2003, Porter 2004).

5.2 Territorial level and form of regulation

The regulation at this global level has become necessary due to the internationalization of the activities of banks. Both, Basel I and Basel II were elaborated by the Basel Committee and, hence, are considered as regulations at the international level, although they have to be converted into national law. Hence, on the one hand the territoriality of regulation did not change. On the other hand, the form of regulation underwent considerable changes. Although Basel II is constructed on the base of Basel I, the general principles of regulation are considerably different. Contrary to Basel I the New Capital Accord is building primarily on self regulation and market regulation (Underhill 2004). With this, the treatment of risk has changed considerably. This new form of regulation cannot be fully explained with the above strategies of different agents but is also required for guaranteeing stability in a rapidly changing environment. Instead of simple classification figures Basel II demands a rather complex way of calculating minimum capital requirements based on the calculation of risk. The Internal Rating Based (IRB) Approach which many banks are supposed to adopt when Basel II will be implemented (cf. PWC 2004), implies that banks are allowed to calculate capital requirements for credit risk on their own. That means a substantial transformation of the form of banking regulation. Furthermore, this affects the strategies of banks which are assumed to become more risk sensitive. This should have an impact on pricing strategies (c.f. Bruckner et al. 2003, Jäger 2005). While Basel II brings substantial changes for the banking sector, global financial architecture as such is not changed in a fundamentally new way by the new Accord. On the contrary, already prevailing forms of global regulation dominating in the financial sector are applied specifically to the banking sector. This implies a general expansion of market-oriented forms of regulation.

5.3 Impact on regional and national financial systems

The New Capital Accord changes the concrete regulations and forms of governance of national financial systems and the regional financial system in the case of the EU. On the one hand national supervisory institutions will become more important as rules are less clear and a broad space of interpretation is opened. As those supervisory institutions have to be fairly independent, this implies a substantial transformation of governance in the financial sector. On the other hand the importance of external rating institutions for the credit lending is increasing (cf. Cornford 2002, Jeckle and Stickler 2003). Furthermore, Basel II leads to a transformation of credit lending. Loan conditions will increasingly depend on individual credit risk. Hence, in the medium-run the new capital accords might lead towards disintermediation and financierisation (c.f. Jäger 2004b).

6. Conclusion

The dominant patterns of accumulation and global financial regulation have undergone substantial changes since the breakdown of the Bretton Woods System. Although the hegemony of the US seems to be declining the country is still able to upload its rules in many cases to the international level in the field of financial regulation. Nevertheless, a brief analysis of the emergence of Basel II demonstrated that the role of other agents is not to be underestimated. The current regulations in the financial sector build increasingly on market-oriented forms of regulation. This holds true also for the case of the New Capital Accord. Therefore, Basel II is not to be considered as a step towards a new form of international financial regulation but is an extension of specific forms of regulation to the banking sector. Hence, existing market-oriented forms of governance and regulation are deepened. Regarding the process of the development of the new regulations, to some extent new forms of governance took place. Contrary to the establishment of Basel I, more groups of enterprises and economic agents were actively integrated in the discussion about the new framework. Referring to the territoriality of regulation no substantial changes between Basel I and Basel II could be observed. Besides this, the New Capital Accord will have considerable impacts on national or regional financial systems and its forms of governance.

7. Literatur

Aglietta, M. (1987): A Theory of Capitalist Regulation. The US-Experience. London: Verso.

Akyüz, Y. (2002): Towards Reform of the International Financial Architecture: Which Way Forward? In: Akyüz, Y. (ed.): Reforming the Global Financial Architecture. Issues and Proposals. Geneva: UNCTAD, 1-28.

Basel Committee on Banking Supervision (1999): A New Capital Adequacy Framework <http://www.bis.org/publ/bcbs50.pdf> February 11th, 2005

Basel Committee on Banking Supervision (2004a): Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. <http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf> February 11th, 2005

Basel Committee on Banking Supervision (2004b): G10 central bank governors and heads of supervision endorse the publication of the revised capital framework. <http://www.bis.org/press/p040626.htm>, February 11th, 2005

- Becker, J. (2002): *Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie.* Marburg: Metropolis.
- Becker, U. (1989): *Akkumulation, Regulation und Hegemonie. Logische Korrespondenz oder historische Konstellation?* In: *Politische Vierteljahresschrift*, 30 (2): 230-253.
- Best, J. (2003): *From the Top-Down. The New Financial Architecture and the Re-embedding of Global Finance.* In: *New Political Economy* 8 (3): 363-384.
- Bieling, H.-J. (2003): *Social forces in the Making of the New European Economy: The Case of Financial Market Integration.* In: *New Political Economy* 8 (2): 203-224.
- Brenner, N. (1999): *Globalisation as Reterritorialisation: The Re-scaling of Urban Governance in the European Union.* In: *Urban Studies* 36 (3), 431-451.
- Bruckner, B., Schmoll, A., Stickler, R. (ed. 2003). *Basel II. Konsequenzen für das Kreditrisikomanagement.* Wien: Manz
- Cartapanis, A., Herland, M. (2002): *The reconstruction of the International Financial Architecture: Keynes' revenge?* In: *Review of International Political Economy* 9 (2): 271-297.
- Cornford, A. (2002): *Standards and Regulation.* In: Akyüz, Y. (ed.): *Reforming the Global Financial Architecture. Issues and Proposals.* Geneva: UNCTAD, 29-80.
- Davidson, P. (2002): *Policies for fighting speculation in foreign exchange markets: the Tobin tax versus Keynes's views.* In: Dow, S., Hillard, J. (ed.): *Keynes, Uncertainty and the Global Economy. Beyond Keynes, Volume Two.* Cheltenham: Edward Elgar, 201-222.
- Eatwell, J., Taylor, L. (2002): *A World Financial Authority.* In: Eatwell, J., Taylor, L. (ed.): *International Capital Markets. Systems in Transition.* Oxford: Univ. Press, 15-40.
- Germain, R.D. (2004): *Financial Governance and the Public Sphere: Recent Developments.* IPEG Papers in Global Political Economy No. 10.
- Görg, C. (1994): *Der Institutionenbegriff in der Theorie der Strukturierung.* In: Esser, J. (et al. ed.): *Politik, Institutionen und Staat.* Hamburg: VSA, 31-84.
- Haldane, A. (2001): *The Financial Stability Form (FSF): Just Another Acronym?* In: Ferran, E., Goodhardt C.A.E. (ed.): *Regulating Financial Services and Markets in the 21st Century.* Oxford and Portland: Hart Publishing, 255-272.

- Hall, P., Soskice, D. (2001): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Univ. Press.
- Helleiner, E. (1994): *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*. Ithaca: Cornell University Press.
- Hodgson, G.M. (2001): *Frontiers of Institutional Economics*. In: *New Political Economy* 6 (2), 245- 253.
- Jäger, J. (2004a): *Finanzsystemstabilität und Basel II: Generelle Perspektiven*. Working Paper Series of the University of Applied Sciences of bfi Vienna 2/2004.
- Jäger, J. (2004b): *Basel II: Ökonomische Regulation, Finanzsystemstabilität und Realwirtschaft*. In: *WISO* 27 (2), 127-146.
- Jäger, J. (ed. 2005): *Basel II: Perspectives of Austrian banks and small and medium sized enterprises*. Study by the University of Applied Sciences of BFI, Vienna.
- Jeckle, M., Stickler, R. (2003): *Externes Rating – Standard-Ansatz für den Kapitalmarkt*. In: Bruckner, B., Schmoll, A., Stickler, R. (ed.). *Basel II. Konsequenzen für das Kreditrisikomanagement*. Wien: Manz, 73-94.
- Jessop, B. (1997): *Capitalism and its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance*. In: *Review of International Political Economy* 4 (3), 561-581.
- Langley, P. (2002): *World Financial Orders. An Historical International Political Economy*. London: Routledge.
- Lütz, S. (2004): *The Political Economy Approach to Financial Reform*. Paper presented at the Workshop on the Political Economy of International Financial Governance, Austrian Central Bank, Vienna, November 26th, 2004.
- MacLeod, G. (2001): *New Regionalism Reconsidered. Globalization and the Remaking of Political Economic Space*. In: *International Journal of Urban and Regional Development* 25 (4), 804-829.
- Monfort, B., Mulder, C. (2000): *Using Credit Ratings for Capital Requirements on Lending to Emerging Economies. Possible Impact of a New Basel Capital Accord*. IMF Working Paper No. 00/69.
- Porter, T. (2000): *The Democratic Deficit in the Institutional Arrangements for Regulation of Global Finance*. In: *Global Governance* 7 (4): 427-439.
- Porter, T. (2004): *The Significance of Changes in Private-Sector Associational Activity in Global Finance for the Problem of Inclusion and Exclusion*. Paper presented at the Workshop on the Political Economy of

International Financial Governance, Austrian Central Bank, Vienna, November 26th, 2004.

PWC (2004): Study on the financial and macroeconomic consequences of the draft proposed new capital requirements for banks and investment firms in the EU. Final Report. http://europa.eu.int/comm/internal_market/regcapital/index_en.htm#consequences June 24th, 2004.

Redak, V. (2003): Akkumulationsregime des Vermögensbesitzes: People's Capitalism? In: Brand, U., Raza, W. (ed.): Fit für den Postfordismus? Theoretisch-politische Perspektiven des Regulationsansatzes. Münster: Westfälisches Dampfboot, 76-88.

Schwaiger, W.S.A. (2004): Basel II Impact Study. In: Wirtschaft und Management 1 (1): 29-52.

Schwartz, H.M. (1994): States versus Markets. History, Geography and Development of International Political Economy. New York: St. Martins Press.

Soederberg, S. (2001): The New International Financial Architecture: Why the New Building? Paper presented at Workshop on the Global Constitution of Failed States: the consequences of a new imperialism of BISA/International Relations and Global Development Working Group, Brighton, 18.-20. April 2001.

Story, J. (2002): The Emerging World Financial Order and Different Forms of Capitalism. In: Stubbs, R., Underhill, G. (ed.): Political Economy and the Changing Global Order. Oxford: Univ. Press, 129-140.

Train, K. (1991): Optimal Regulation. Cambridge, MA: MIT Press.

Tsingou, E. (2003): Transnational policy communities and financial governance: the role of private actors in derivatives regulation. CSGR Working Paper, 111/3.

Underhill, G. (2004): Theorising Governance in a Global Financial System. Paper presented at the Workshop on the Political Economy of International Financial Governance, Austrian Central Bank, Vienna, November 26th, 2004.

Underhill, G., Zhang, X. (2003): Towards the good governance of the international financial system. In: Underhill, G., Zhang, X (ed.): International Financial Governance under Stress. Global Structures versus National Imperatives. Cambridge: Univ. Press, 360-383.

Van der Pijl, K. (1998): Transnational Classes and International Relations. London: Routledge.

Weber, B. (2004): Policy Entrepreneurship and Subterfuge in the Evolution of EU Financial Market Governance. Paper presented at the Workshop on the Political Economy of International Financial Governance, OeNB, Wien, 26. November 2004.

Williamson, J. (2000): What should the World Bank think about the Washington Consensus? In: The World Bank Observer 15 (2): 251-264.

World Bank (2002): World Development Report. Building Institutions for Markets. Washington DC. Oxford: Univ. Press.

David MORIEZ

**Professeur de Management des Ressources Humaines à l'ISC
Diplômé d'Anglia Polytechnique (Cambridge, UK)**



De la New Economy au capitalisme cognitif : une nouvelle approche de la productivité au travail?

Abstract

The purpose of this research paper is to question the move from New Economy to cognitive capitalism as a possible answer to productivity. This paper highlights the major influence of IT on productivity in a global context and the way it comes to illustrate the importance of money capital as opposed to knowledge capital. Because economic capital clearly outweighs cultural capital, disillusion has outweighed what seemed to be tangible advantages. To derive long-term benefit from computerization demands not only a rigid capitalistic approach but cognitive skills such as Knowledge Management: Knowledge is a major economic challenge for the future. Create, capitalise and share the Knowledge capital is a need of any innovative organisation. But managing the Knowledge capital is not only processing information through new technologies. It is a long-term programme, starting from a strategic commitment, involving a correct analysis of Knowledge and Know-how in the company, and integrating various and well-adapted tools.

Keywords: capitalism, cognitive capitalism, knowledge management (KM), business performance, productivity, value.

Résumé

Les économistes américains se sont interrogés : d'où vient cette croissance qui se prolonge depuis près de dix années ? Qu'advient-il des cycles économiques? Enrayés? Disparus? Quel rôle attribuer au développement technologique ? La structure économique n'est-elle pas en train de changer de logique ? Une Nouvelle Economie ? Vraiment ? Et si la *New economy* relevait davantage de l'utopie ou de l'idéologie que du discours scientifique?

Par-delà la « face blanche » de leur économie, les Etats-Unis cultivent une face noire dont les contre-performances sont tout aussi remarquables. Il faut savoir, à un certain moment, quitter le domaine des relations quantitatives pour s'attacher à l'étude de ce que A. Marshall appelait les changements de « caractère » des économies ; la gestion des connaissances ("Knowledge Management") s'inscrit désormais dans la réalité de l'entreprise et constitue le fondement du capitalisme cognitif. Enjeu économique majeur de demain, créer, capitaliser et partager son capital de connaissances est une préoccupation de toute organisation performante.

L'intérêt de l'étude n'est pas de focaliser l'attention sur les changements profonds de l'économie U.S. Bien sûr, les principes fondamentaux des transformations du capitalisme et l'étude empirique d'un certain nombre de relations ou d'indicateurs sont rappelés mais ils n'ont de valeur que dans le cadre de leur mise en perspective avec les phénomènes sociologiques et idéologiques qui les accompagnent. En effet, si la notion de productivité est au cœur des mécanismes économiques, la lecture que font les «nouveaux économistes» de la «nouvelle» croissance américaine, parfaite et vertueuse, est fortement biaisée, et faire croire que les valeurs américaines au niveau du travail et des salaires sont au service d'un développement durable et qu'elles seront bientôt le standard en Europe participe à la montée d'une peur injustifiée.

Mots Clés: capitalisme, capitalisme cognitif, gestion de la connaissance, performance, productivité, valeur.

De la New Economy au capitalisme cognitif : une nouvelle approche de la productivité du travail ?

L'économiste autrichien Joseph SCHUMPETER²⁰² avait défini le capitalisme comme processus de « création destructrice » ; de la croissance capitaliste, il donnait l'image d'un processus permanent de « destruction- créatrice », avec la disparition des anciennes combinaisons productives et l'introduction de nouvelles.

SCHUMPETER trouvait, dans la discontinuité de l'innovation, une clé pour l'articulation des analyses de croissance et des fluctuations. Chaque cycle correspondait à la réalisation d'une "vague" d'innovations, l'expansion étant la période où le recours au crédit finance la nouvelle combinaison. (Phase ascendante d'un cycle de type KONDRATIEFF).

Au cours du boom, l'inflation donne l'illusion passagère d'une coexistence possible des combinaisons nouvelles et anciennes, mais la crise vient révéler la nécessaire élimination des combinaisons anciennes que réalise la phase de dépression. Les conditions sont alors réunies pour une nouvelle grappe d'innovations.

La New Economy, le boom des investissements dans les nouvelles technologies et l'exceptionnelle croissance américaine de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix qui s'est accompagné d'une accélération des gains de productivité ont ouvert un vaste débat sur l'impact des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur la croissance.

L'innovation, la croissance, les progrès technologiques ont un prix et après une période de relative maîtrise du processus ce changement, les « bourrasques de la création destructrice » sont aujourd'hui, plus significatives ; Edward LUTTWAK²⁰³ précise que nous vivons dans une phase de « turbo-capitalisme », forme débridée du capitalisme, dont la logique reste identique, mais dont le rythme et le contexte sont largement modifiés ; l'évolution technologique s'est fortement accélérée dans le cadre d'une économie mondialisée dont la primauté de la dimension économique –

²⁰² SCHUMPETER J.: "Théorie de l'évolution économique", Dalloz, 1912. et "Capitalisme, socialisme et démocratie", Payot, 1942.

²⁰³ LUTTWAK E, Le Rêve américain en danger, Odile Jacob, 1995.

en particulier face aux préoccupations sociales – est une caractéristique essentielle.

Dès lors, ces nouvelles technologies sont-elles susceptibles d'accroître le rythme du progrès technique et de placer l'économie sur un sentier de croissance à long terme plus élevé ? Qu'en est-il en matière de productivité sur le lieu de travail ? Enfin, lorsque le retard européen dans la production et la diffusion des nouvelles technologies est évoqué, faut-il parler du risque encouru de creuser un écart durable dans les rythmes de croissance potentielle de part et d'autre de l'Atlantique, ou, tout au contraire, d'un moyen de développement durable de l'économie, du savoir et de l'emploi ?

Les fondements du capitalisme

Si nous revenons aux bases qui ont permis la naissance du système capitaliste, sans étonnement, nous retrouvons aujourd'hui les éléments du néo-libéralisme qui a permis de revenir aux souches : droits de propriété, libre entreprise, lois naturelles du fonctionnement du marché et innovation.

Un symbole, le précapitalisme (quatorzième et quinzième siècles) vers l'institution des fondements du capitalisme (seizième siècle) va de pair avec une ouverture des systèmes féodaux et une explosion de l'invention dans divers domaines.

En Europe, dans une vague de réformes (la bourgeoisie s'empare du pouvoir économique avant de s'emparer du pouvoir politique), l'artisanat est mis en valeur, l'industrialisation explose dans des domaines d'activité fondamentaux (agriculture, textile et charbonnage), la notion de marché prend de l'importance et les banques se développent, notamment en Lombardie.

Les anglais ont déjà la notion d'internationalisation et RICARDO mettra en valeur au 18^{ème} siècle les avantages comparatifs (fondements du commerce international). L'harmonie est fondée sur la productivité (théorie des avantages comparatifs).

L'approche de la renaissance ne retient pas uniquement à nos yeux de superbes peintures italiennes, car même certains artistes, précurseurs, tel que Leonardo da Vinci, créent et renforcent la science de l'invention.

Nous retiendrons deux auteurs fondamentaux expliquant les fondements d'origine du système libéral basé sur l'individualisme :

L'un, Douglas NORTH, met en valeur des réformes juridiques permettant la mise en valeur de la propriété privée comme soubassement à l'intérêt

individuel, l'esprit d'entreprise et l'appât du gain (la productivité essentielle entraînant un objectif lucratif : les profits).

L'autre, W.W. ROSTOW, met en valeur l'origine du système capitaliste par l'innovation, la capacité de passer de la recherche fondamentale à la recherche appliquée. Il évoque, néanmoins, avec les réformes agraires (enclosures) dans le domaine agricole, un élément juridique comme étant un élément primordial pour mieux définir le besoin en facteurs travail et capital. Cette analyse permet d'évaluer judicieusement la combinaison productive évitant la fameuse loi des rendements décroissants :

$$F(K, W) = P$$

(Le facteur capital étant fixe et le facteur travail étant variable).

K/P

(L'intensité capitaliste, déterminant de la substitution du capital au travail dans un secteur d'activité).

L'évolution des théories a permis de prendre en compte la latitude à rendre mobile l'ensemble des facteurs de production qui a engendré le phénomène de production de masse mettant en exergue la notion d'économie d'échelles : les facteurs travail et capital sont variables et l'optimum de leur combinaison engendre une maximisation de la productivité.

Si cette combinaison permet des rendements croissants, elle engendre l'intégration d'un capital technique innovant associé à une main d'œuvre en nombre suffisant et qualifié (l'homme prolonge la « machine » en la contrôlant pour optimiser la rentabilité, le chiffre d'affaire et le bénéfice).

Concrètement : la fabrication d'un produit en quantité doit permettre de diminuer le coût des charges fixes par unité produite.

Il faut aussi évoquer l'approche marginaliste (19^{ème}, début 20^{ème} siècle) : l'efficacité productive et la recherche du profit par tâtonnements (qu'apportent des unités supplémentaires produites) est-elle encore pratiquée dans tous les secteurs d'activité comme dans le domaine aérien, par exemple ?

Si la quantité « n » est produite dans l'instant « t », le producteur peut décider d'augmenter sa production dans l'instant « t+1 » à « n+1 » ; il continuera cette démarche si l'apport final lui permet de faire des bénéfices ; en clair, sa production augmentera en volume tant que la demande est réceptive à son offre.

Les années 1920-1970 ont été imprégnées par une approche interventionniste keynésienne : est-elle évincée ? De la demande à l'offre, vecteur inversé par rapport à l'approche classique, l'offre actuellement ne s'impose-t-elle pas si elle est dans un marché oligopolistique mondial ? Cette forme de marché se définit par une offre en petite quantité et très concentrée face à une nombreuse demande. Les entreprises représentant cette offre imposent leurs lois sur le marché (volume de production et prix proposés). Les firmes multinationales dominent les tendances des marchés. Les entreprises fabriquant des TIC font partie de ces mastodontes maîtres des règles de production, de la détermination des prix et de l'évolution de la demande (Microsoft par exemple).

Les indicateurs du capitalisme se sont-ils déplacés ?

L'économie libérale est mondiale, les TIC s'offrent comme moyen de production (ex : la CAO), comme produit final (ex : les micro-ordinateurs) et comme service facilitant le traitement de l'information et la commercialisation des biens et services (ex : les logiciels, les sites Internet). Les TIC semblent, donc, être un vecteur de rapprochement de l'offre et la demande et des outils propices à une plus grande efficacité du fonctionnement de l'entreprise touchant en amont (fournisseurs ou sous-traitants) comme en aval (le client) au niveau mondial.

Les cycles de croissance sont-ils toujours existants ou plus courts ? Le taux de pénétration de ces innovations s'intègrent dans une phase appelée « la new economy » dans les années 90 aux États-Unis.

Dans le domaine des TIC, la perception de leur efficacité demeure difficilement quantifiable, leur diffusion a-t-elle un impact à qualifier en terme de révolution économique ?

La croissance (évolution du PNB réel et du PNB/habitant) symbole de la vitalité économique fluctue dans des cycles (de moyen terme analysés par JUGLAR et de long terme analysés par KONDRATIEFF).

Quatre phases sont à retenir : la croissance, la maturité, la dépression et la récession en calculant l'évolution de la production dans le temps.

SCHUMPETER a interprété les « trends », cycles de 50 ans de KONDRATIEFF, par l'innovation créatrice et destructrice. Les nouvelles activités emboîtent le pas aux anciennes.

Nous analyserons dans la prochaine partie l'influence des innovations dans le domaine de TIC sur la croissance économique.

La new economy : exigence contextuelle ou singularité conjoncturelle ? La nouvelle économie, « New economy », terme utilisé dans le début des années 90, source de nouveaux besoins et de nouvelles tendances, a donné une empreinte à la dernière décennie du 20^{ème} siècle aux Etats-Unis.

Doit-on s'appuyer sur une analyse d'Alfred MARSHALL, quand il parle de changement de « caractère des économies » pour aller au-delà des études quantitatives, montrant un clivage de performance selon les secteurs d'activité ?

En effet, quand nous examinons les causes de la croissance, nous pouvons affirmer que certains secteurs sont porteurs de croissance.

La croissance sectorielle entraîne-t-elle toujours un développement pour d'autres secteurs et cette diffusion est-elle mondiale ?

La question du partage prix-volume des données en valeur est cruciale pour déterminer la contribution des TIC à la croissance ainsi que les gains de productivité qui y sont associés. La comparaison des prix dans le temps étant très difficile dans un domaine caractérisé par l'innovation et le changement très rapides de la qualité des produits, les comptes nationaux évaluent les prix de certains produits TIC par la méthode hédonique. Celle-ci consiste à estimer les prix à partir des caractéristiques des produits (puissance et mémoire des ordinateurs par exemple). En France, cette méthode est utilisée pour une partie du matériel informatique (micro-ordinateurs et imprimantes), aux Etats-Unis, elle l'est plus largement.

La part des TIC dans l'investissement non-résidentiel était, au début des années quatre-vingt, deux fois et demie plus élevée aux Etats-Unis qu'en France. La croissance de l'investissement en TIC a ensuite été tout à fait comparable dans les deux pays, hormis sur la période 1991-1995 où la faiblesse générale de la croissance a accentué le retard français, particulièrement dans le matériel informatique (*tableau 1*).

Tableau 1 – Investissement en TIC

En %	France				Part des TIC dans l'investissement**	Etats-Unis				Part des TIC dans l'investissement**
	Taux de croissance annuels moyens en volume*					Taux de croissance annuels moyens en volume				
	Matériel informatique	Logiciels de communication	Matériel de communication	Total TIC		Matériel informatique	Logiciels de communication	Matériel de communication	Total TIC	
1983-1990	30,7	13,0	9,8	20,9	8,8	25,6	16,2	4,2	19,3	21,6
1991-1995	15,8	6,7	4,0	9,3	9,0	28,2	12,3	6,4	17,0	24,6
1996-2000	45,6	19,7	9,8	20,2	12,3	42,6	18,0	17,6	22,3	27,4

Notes : * Calculés à partir de la méthode Schreyer ** Part en valeur dans l'investissement non résidentiel.
Source : Insee, CERI, calculs des auteurs et Université de Groningen.

La forte reprise de l'investissement en TIC en France au cours de la seconde moitié des années quatre-vingt-dix s'est traduite par une augmentation très sensible de la contribution du capital TIC à la croissance, passant de 0,21 point à 0,46 point.

Cette contribution est d'autant plus remarquable que s'opérait alors une correction du mode de croissance.

Après une période de forte substitution du capital au travail, la reprise des années 1996 à 2000 se fonde en effet sur une contribution plus forte des services du travail, caractéristique d'une croissance plus riche en emplois, et sur une plus forte productivité globale des facteurs, caractéristique d'une meilleure combinaison productive (*tableau 2*).

Tableau 2 – Contributions des facteurs de production à la croissance

	France			Etats-Unis	
	1983-1990	1991-1995	1996-2000	1991-1995	1996-2000
Valeur ajoutée (taux de croissance annuel moyen en %)	2,57	1,09	2,65	2,35	4,20
Contributions à la croissance de la valeur ajoutée (en points de %)					
· Services de capital	1,22	0,96	1,07	1,25	2,27
dont capital TIC	0,23	0,21	0,46	0,55	1,11
autre capital	0,99	0,75	0,61	0,70	1,16
· Services du travail	1,72	0,16	0,62	0,88	1,30
· pop	1,63	0,16	0,94	0,23	0,63

Source: Pour la France, J. Melka et alii, op. cit., pour les Etats-Unis, D.W. Jorgenson, M.S. Ho & K.J. Stiroh (2002), "Growth of us Industries and Investments in Information Technology and Higher Education", Mimeo, www.economics.harvard.edu/

L'économie américaine connaît une forte accélération pendant les années 1996-2000, qui se prolonge jusqu'en 2005, à la faveur d'une dynamique entretenue par la conjonction de facteurs bien identifiés maintenant (politique monétaire accommodante, mode de financement des agents privés, entrées de capitaux...).

Selon l'OCDE, sur cette période, alors que le PIB effectif de la France reste inférieur à son niveau potentiel (-1,7%), celui des Etats-Unis le dépasse (+1,2%).

La croissance américaine, extensive, repose sur l'accroissement de tous les services, du travail et du capital, y compris (contrairement à ce qu'on observe en France) du capital hors TIC.

Plutôt que de parler de substitution : effacement de l'économie de secteurs anciens face à des secteurs dits nouveaux, y a-t-il plutôt **recomposition** dans l'efficacité des innovations industrielles en intégrant des technologies de l'information et de la communication ?

L'ordre économique est bouleversé par les TIC, éléments provocateurs d'une meilleure intégration de la mondialisation qui entament une nouvelle ère de révolution industrielle.

Enfin, la « New economy » n'est pas un symbole fondamental de changement ; elle respecte, voire renforce, le modèle libéral. C'est une évocation d'une phase transitoire du capitalisme via la Nouvelle économie.

Dés lors, peut-on parler d'**Une nouvelle économie** ou de **La nouvelle économie** ?

Le capitalisme cognitif

Pour définir la « New economy », caractéristique américaine dans les années 90 ou nouvelle forme du système capitaliste, nous avons retenu une interrogation : *une* nouvelle économie ou *la* nouvelle économie ?

Nous pouvons, dans les années 2000, introduire l'impact de la connaissance après l'émergence des TIC.

Des changements fondés sur le patrimoine et le savoir avec une dimension de développement mondial, nous nous orientons vers un nouveau modèle de l'économie américaine fondé sur de nouvelles relations qualitatives, facteurs explicatifs de la financiarisation des activités et de la nouvelle technologie.

L'année 1987 a bien marqué les nouvelles tendances économiques. Un krach financier a révélé une sensible et nouvelle orientation des mouvements de capitaux.

La circulation des capitaux est facilitée, dans les années 80, par la libéralisation des marchés financiers. Ces marchés sont plus directement accessibles pour les agents économiques (entreprises et ménages) sans passer par des intermédiaires (d'où le phénomène de désintermédiation du secteur bancaire).

En conséquence les activités des années 80 et 90 ne sont pas que réelles (production tangible de produits et de services), elles sont aussi financières. L'appât du gain via des placements est facilité. Les bulles spéculatives existent et le marché financier peut fonctionner sans être directement relié à la réalité économique (le rapport cours d'une action d'entreprise/ niveau de productivité). En d'autres termes, le capital monétaire circule, passe de mains en mains, permet une plus-value ou moins-value financière pour le spéculateur sans réelles retombées sur l'économie (investissements productifs).

La jointure entre les deux sphères est essentielle pour drainer des activités porteuses de croissance.

La **croissance économique** se définit par une augmentation soutenue d'un indicateur de dimension durant une période donnée (plus ou moins longue) (ALLAIS, FRISH, HAYEK, MODIGLIANI, HICKS, SAMUELSON, SOLOW, TOBIN).

L'indicateur de dimension analysé et cité dans la première partie est le produit global en termes réels (PNB ou PIB réel et non nominal pour éliminer l'effet de croissance par l'augmentation des prix et non du volume de la production).

La croissance, associée à un ensemble de transformations juridiques (le rôle des institutions, l'importance du droit commercial, du droit du travail...), sociales (la gestion de la santé, l'éducation, l'environnement...) et culturelles (le patrimoine artistiques, le théâtre, le cinéma...) permet le développement économique.

Nous pouvons également noter que la croissance n'est pas toujours associée au progrès. L'analyse de l'évolution du PNB/tête permet de tenir compte de la présence d'un progrès. Le progrès se calcule avec l'évolution du niveau de vie. Des données qualitatives ont été, en plus, introduites dans

la Comptabilité nationale pour apprécier, au-delà de la croissance, le bien-être (tel que le bilan social pour les grandes entreprises).

Financée, la connaissance entraîne le facteur humain à être plus performant et source de métamorphose de l'organisation : le système productif s'imprègne des modifications innovatrices (changements profonds) et les stratégies de croissance s'adaptent pour maximiser la rentabilité des nouvelles connaissances et des nouvelles techniques. On parlera, alors de rentabilité de la connaissance. La rentabilité d'une entreprise (d'après Arrow, Miller, Modigliani et Sharpe) est un indicateur de la performance issue d'un investissement effectué (return on capital invested).

La profitabilité est la capacité absolue d'une entreprise à augmenter un profit. Au-delà de la valeur patrimoniale d'une entreprise (actifs – dettes), sa rentabilité est valorisée par une capacité à se distinguer. Une supériorité technologique est un exemple qui permet de dire que les entreprises productives de TIC sont porteuses et rentables.

La profitabilité définit la durabilité d'une entreprise :

Croissance et profit (capacité à produire, compétitivité et pouvoir du marché)

Profit = PQ – C

P = prix

Q = quantité produite

C = consommations intermédiaires

Le capitalisme cognitif est synonyme de maîtrise de la connaissance et de l'utilisation des TIC dans l'objectif de performance, d'efficacité du travail, source de valeur ajoutée donc de profit, capacité essentielle aux entreprises multinationales.

La connaissance est vecteur d'efficacité à tous les niveaux du processus de production et a besoin d'un capital monétaire que l'activité doit faire fructifier. Les TIC sont, par conséquent, un moyen de transmettre le savoir-faire, d'appréhender le marché via une communication virtuelle et de contrôler les coûts et le niveau de productivité attendus d'une manière extrêmement précise.

L'entreprise peut se permettre dans ces conditions de gérer à l'optimum ses stratégies de restructuration, de délocalisation, de recentrage des activités ou de diversification.

Dans une économie où la relation « sphère financière - sphère réelle » est au centre du débat, il est pertinent d'analyser les modes actuels d'accumulation et d'exploitation de la connaissance pour mieux appréhender l'impact des TIC introduites dans un modèle cognitif sur la productivité du travail.

Une bonne exploitation de la connaissance va permettre une valorisation du savoir-faire, mais si l'entreprise se focalise, en termes stratégiques, sur l'organisation, elle gère en parallèle le coût du travail au plus serré. La contribution du facteur humain se calcule par rapport à sa productivité et les niveaux de salaires sont plus dépendants, actuellement, de la rentabilité finale que recherche l'entreprise face à une concurrence exacerbée.

L'investissement matériel ou immatériel est, pour cela, fondé sur la rentabilité.

L'investissement matériel se définit par la FBCF (formation brute de capital fixe = « les machines »).

L'investissement immatériel est une expression économique et non comptable. Ce sont des capacités impalpables tels que les atouts d'un directeur commercial, les performances d'un logiciel, la vitesse de circulation de l'information et son traitement qui contribuent à l'amélioration de la rentabilité d'une entreprise.

La productivité du capital reste une priorité. L'individu doit être capable de se mouvoir grâce au savoir et son adaptabilité deux paramètres difficilement quantifiables et dont les retombées sur la productivité sont incertaines.

Le vecteur de croissance pour l'entreprise reste toujours l'accumulation par rapport aux origines du capitalisme, la connaissance, apparemment impalpable s'introduit dans le capital (moyens financiers et moyens techniques).

La New Economy et le Paradoxe de la productivité

La productivité est dans un système capitaliste et bombardé de toute part par une technique bien connue par ses fondateurs : l'intégration systématique de nouveautés dans le facteur capital.

La New economy, phase transitoire, est un vecteur de la circulation de l'information traitée, digérée, associant à la fois des événements conjoncturels (les fluctuations des cours en bourse par exemple) et des événements structurels (nouvelles méthodes de production sous PAO par exemple).

Profit, accumulation, croissance et productivité évoluent-ils en parallèle dans cette période de la nouvelle économie ?

Les années 80 et 90 aux Etats-Unis montrent une nette amélioration des taux de profit sans impact véritable sur les autres indicateurs évoqués. Est-on, alors dans un bouleversement systémique changeant les données de base explicatives de l'évolution du capitalisme ou dans une période conjoncturelle perturbant l'analyse historique - les repères n'étant plus les mêmes ?

Une vision manichéenne obsolète

Il n'est pas négligeable de constater que la presse dans la deuxième partie des années 90 a été le reflet d'un phénomène américain de croissance économique. La New economy est un symbole positif de regain de croissance qui, tel un iceberg, montre un dynamisme et une performance mais permet d'estomper la face cachée d'une économie à deux vitesses avec la distorsion sociale allant jusqu'à la paupérisation d'une frange complète de la société américaine.

Cette période est fondée sur une **recomposition des activités** plutôt que sur le passage à de nouvelles activités évinçant les anciennes (interprétation des cycles longs de SCHUMPETER évoqués dans la première partie : l'innovation provoquant une destruction créatrice – les nouveaux secteurs, vecteurs de croissance, éliminent les anciennes formes productives).

La recomposition signifie que les activités intègrent de nouvelles formes de travail sans disparaître, elles « rajeunissent » et, par conséquent, enrichissent leur capital fixe avec des nouvelles technologies, l'informatisation et la communication primant.

Peut-on parler de nouveau cycle vertueux de croissance du capitalisme ?

Il faut, en fait, insister sur un phénomène de transition fondé sur la restructuration, l'innovation facilitant la globalisation des activités (l'agent « firme multinationale » a les outils pour décentraliser son système productif et centraliser son système de contrôle ; le siège, holding financier, développe ses stratégies de recherche et développement, son approche marketing et ses placements financiers).

La maîtrise du taux d'inflation est un facteur conjoncturel primordial qui a permis ces réformes structurelles et un regain de taux de croissance aux

USA (de 3 à 4% en moyenne de 1991 à 2000) avec une progression de la productivité du travail (3% en 1999 par rapport à 1998 et 1997).

Le taux d'équipement informatique chez les ménages est croissant (53% en micro-ordinateurs en 1999, 38% en taux de branchements sur Internet en 1999).

Sommes-nous dans une phase transitoire ou dans la 1^{ère} étape d'un nouvel ordre économique fondé sur les bases fondamentales du capitalisme ?

La vision empirique : comparaison France/USA

USA

La phase d'expansion aux USA a démarré durant l'année 1991 pour atteindre 35 trimestres continus au début de l'année 2000. Le taux de croissance au 4^{ème} trimestre en 1999 est de 7,3%.

Ce phénomène s'accompagne d'une bonne évolution de la productivité

Taux de croissance annuel de la productivité horaire En pourcentage

Années 60	3,3
Années 70	1,8
Années 80	1,4
1996	2,7
1997	1,4
1998	2,4

Source : La Nouvelle Economie et le paradoxe de la productivité (Fabrice Gilles et Yannick L'Horty – mai 2001)

1996 marque donc un virage important dans l'évolution de l'économie américaine. Les crises pétrolières de 1973 et 1979 sont évincées.

1999 est une année faste : le taux de chômage est de 4,1% (d'octobre 1999 à février 2000). L'indice des prix à la consommation augmente au rythme de 0,2% par mois.

Près de la moitié des gains de productivité (entreprises non agricoles) est due aux investissements en ordinateur.

Les secteurs des TIC participent pour 29% à la croissance nationale en 1998.

Ce qui est également marquant, c'est l'importance des dépôts de brevets et les dépenses en R&D.

Les Start-up se multiplient et les introductions boursières et le capital-risque (venture capital) augmentent également.

Enfin, les restructurations permettent d'associer des entreprises de l'ancienne et de la nouvelle économie (fusion d'AOL et de TIME WARNER par exemple).

Ce portrait assez euphorique est à nuancer.

En effet, cette croissance n'est pas vertueuse.

- Les disparités et les inégalités sont importantes :

Evolution des revenus

Revenu des classes moyennes (6 américains sur 10)

Revenu des classes supérieures (20% des américains)

Revenu au plus haut de l'échelle (1 américain sur 10)

Source : voir plus haut

En pourcentage

Progression de 8% par rapport à 1977 soit une augmentation annuelle de 0,3% sur 22 ans

Progression de 43% par rapport à 1977

Progression de 115% par rapport à 1977

- Le nombre d'heures travaillées augmente :

La durée moyenne annuelle du travail (employés du « premier âge » (entre 25 et 54 ans)

1967

1982

1997

Source : voir plus haut

1975

1840

1966

- le taux de chômage se maintient à un niveau élevé (par comparaison en 1999) depuis les attentats du 11 septembre 2001 :



Copyright Boursorama - www.boursorama.com

Note : aux Etats-Unis, une personne sans emploi est une personne de 16 à 65 ans, disponible pour le travail (sauf maladie) mais qui n'a pas travaillé pendant la semaine d'aperçu, et qui est inscrite au bureau du travail. En France, le taux de chômage est calculé d'après le nombre de personnes inscrites à l'ANPE et qui déclarent être disponibles pour un travail à temps plein, ou qui ont travaillé moins de 78 heures pendant le mois d'aperçu.

Enfin des déséquilibres macroéconomiques vulnérabilisent l'économie américaine. Il y a déficit de la balance commerciale et surendettement.

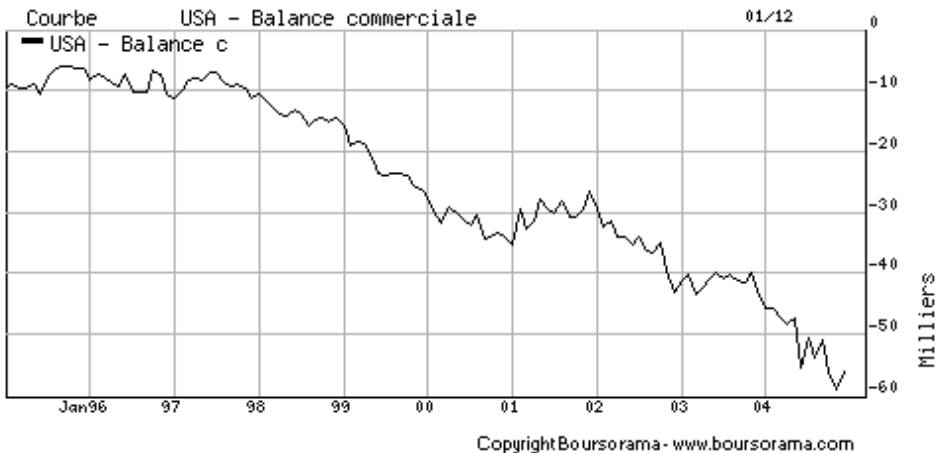
Après une année 2004 marquée par une croissance forte dans toutes les grandes économies du monde, après un début de ralentissement aux Etats-Unis et un petit troisième trimestre dans les deux principales économies de la zone euro, les marchés abordent 2005 avec des interrogations.

La faiblesse persistante du dollar par rapport à l'euro et le maintien à un haut niveau des prix du pétrole, la hausse de la plupart des marchés d'actions européens, dont celle de Paris (+7% pour le CAC 40 depuis le début de l'année, +9% depuis le plus bas de l'année) ne font que renforcer les doutes. Les Etats-Unis finissent l'année avec une croissance moyenne de leur Produit Intérieur Brut à 4.4%, après avoir frôlé les 6% en rythme annuel au premier semestre. Même s'il reste modeste, à 1.8%, le rebond est significatif dans la zone euro, après les 0.8% et 0.5% de croissance en 2002 et 2003, même si une simultanéité d'une croissance aussi tonique ne s'était pas vue depuis trente ans, la décélération aux USA prend place, accompagnée d'un relèvement graduel des taux d'intérêt et le rebond attendu de la zone euro, dont le cycle économique est décalé par rapport à celui des Etats-Unis, fait défaut.

L'écart de croissance potentiel entre les deux zones est supérieur à 2% : 4% pour les Etats-Unis et 2% pour la zone euro. L'absence de prise de relais par la zone euro n'est pas de nature à améliorer le déficit commercial américain, et donc le dollar qui, resté faible, ne permet pas d'envisager pour 2005 une stimulation économique de la zone euro par les exportations, comme ce fut le cas au premier semestre 2004.

Selon le président de la Réserve fédérale (Fed) Alan GREENSPAN²⁰⁴ les explications sont multiples: hausse des prix du pétrole, niveau élevé des importations, Américains plus prompts que les autres à importer si leur revenu augmente... sans oublier le fameux différentiel de croissance entre l'économie américaine et le reste du monde.

Le déficit courant donne la mesure la plus large des flux d'échanges d'un pays. Pour l'année 2004, le déséquilibre de la balance commerciale américaine devrait atteindre les 600 milliards de dollars, un record.



Ce déficit inquiète les partenaires des Etats-Unis qui voient le pays vivre au dessus de ses moyens et dépendre de plus en plus des capitaux étrangers.

Le billet vert a perdu 30% environ face à l'euro entre 2002 et 2004.

La Maison Blanche table sur un déficit budgétaire de 427 milliards de dollars en 2005.

²⁰⁴ Communiqué AFP du vendredi 4 février 2005, 17h25.

C'est un record, mais le président George W. Bush compte diviser ce déficit par deux d'ici cinq ans grâce à une stricte limitation des dépenses, générant ainsi une « moindre pression pour emprunter à l'étranger²⁰⁵ », selon M. GREENSPAN.

S'il nous fallait résumer la politique américaine en matière de déficit commercial, il faudrait retenir 5 points :

- L'hégémonie du Dollar qui garantit aux USA la domination économique mondiale et permet de fonctionner malgré une dette nationale et un déficit extérieur sans précédent (plus de 7 000 Milliards de Dollars de dette nationale, soit environ 24200\$ pour chaque habitant et 48% d'importations supplémentaires que d'exportations) ;
- La limitation des dépenses, en matière de santé, notamment ;
- Le changement de comportement des salariés, moins exigeants en matière de salaires, l'insécurité les incitant à travailler plus plutôt que de faire pression pour obtenir une augmentation de salaires ;
- La politique établie en termes de création monétaire et sa vitesse de circulation (M et V) doivent être équilibrées par rapport aux besoins de l'économie réelle définis par le volume de production et le niveau des transactions (P et T) ;

Théorie de Fisher : **$M.V = P.T$**

- La présence d'une bulle spéculative où l'inflation s'est déplacée. D'après L.E. BROWNE "Faire la différence entre une bulle spéculative et une nouvelle ère ne sera possible qu'avec le temps".

Pour illustrer notre propos, nous retiendrons deux exemples de bulles spéculatives où l'inflation se déplacera pour 2005 :

Le premier est le recours massif des USA à l'emprunt, notamment auprès des pays asiatiques. En effet, si le dollar pâtit de cette situation, elle fait l'affaire des entreprises américaines car leurs produits sont ainsi moins chers à l'étranger.

Le second concerne les entreprises étrangères qui vont bientôt devoir répercuter la baisse du dollar sur leurs prix, alors qu'elles préféreraient jusqu'à

²⁰⁵ Communiqué AFP du vendredi 4 février 2005, 17h25.

présent rogner sur leurs marges - cela devrait faire baisser les importations et améliorer d'autant le déficit commercial.

Les TIC expliquent environ un tiers de l'accélération de l'activité aux Etats-Unis entre 1997 et 2005.

La Consumer Electronic Association, qui regroupe les principaux fabricants américains d'appareils électroniques, vient de publier les chiffres du marché de l'électronique grand public américain²⁰⁶, tout aussi intéressants.

Ce secteur a généré 102 milliards de dollars de revenus en 2003 et 113 milliards en 2004 (estimations), soit une croissance de près de 11%.

Les prévisions sont également très bonnes avec une croissance attendue à nouveau à 11% pour 2005 et qui devrait se prolonger au cours des trois prochaines années.

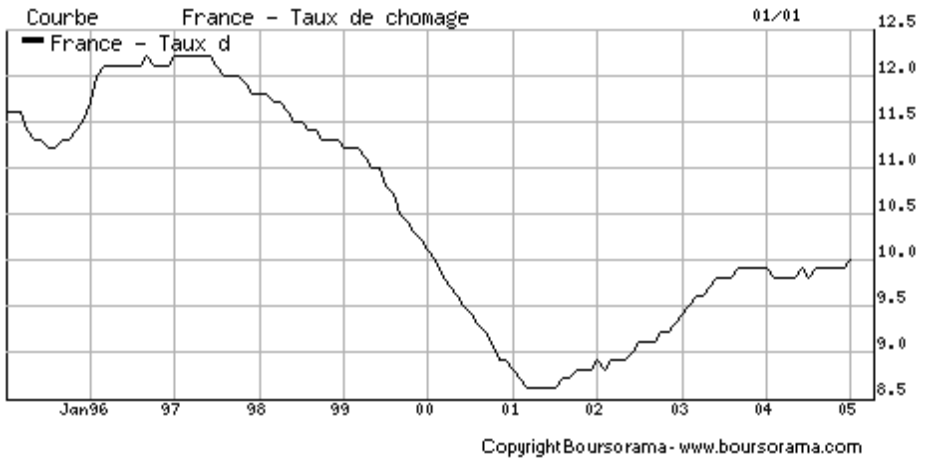
FRANCE

En France, l'évolution est qualitativement la même depuis 1997 et les TIC entre 1997 et 2005 ne représentent qu'une part négligeable de l'accélération.

Le taux de chômage est à la baisse avec une moyenne encore importante²⁰⁷ (12,6% en 1997 et 10% en 2005) et si le taux d'inflation se ralentit, il n'y pas d'accroissement du taux de productivité.

²⁰⁶ Le Flash bimensuel 'TIC', n° 90, du 31 Janvier 2005.

²⁰⁷ www.boursorama.fr



USA : apport des TIC à la croissance

Période	82 90	- 91 95	- 96 - 99	91 - 99
Croissance du PIB privé non agricole (taux de croissance moyen par an)	3,48	2,75	4,77	3,64
Contributions de (points de pourcentage par an)				
Matériel de traitement de l'information	0,68	0,54	1,11	0,79
Ordinateurs et périphériques	0,37	0,25	0,73	0,46
Logiciels	0,15	0,2	0,24	0,22
Equipements de Communication	0,16	0,09	0,14	0,11
Travail affecté aux services informatiques	0,05	0,07	0,2	0,13
Total traitement de l'information	0,73	0,61	1,31	0,92
Autres capitaux	0,76	0,49	0,61	0,49
Autre travail	1,16	0,75	1,32	1,01
Taux de croissance de la PGF	0,85	0,91	1,53	1,18
Parts des revenus (pourcentage du produit brut prive non agricole)	5,59	6,69	6,87	6,78
Ordinateurs et périphériques	1,6	1,55	1,75	1,64
Logiciels	1,1	1,76	1,93	1,84
Equipements de communication	2,32	2,47	1,74	2,15
Travail informatique	0,57	0,91	1,45	1,15
Taux de croissance des facteurs (taux de croissance moyen par an)				
Ordinateurs et Périphériques	22,66	17,01	41,62	27,37

Logiciels	13,84	11,16	12,56	11,78
Equipements de Communication	6,69	3,89	7,91	5,66
Travail informatique	9,66	7,14	13,84	10,07

Source : Calculs des auteurs (Fabrice Gilles et Yannick L'Horly, EPEE, Université d'Evry et CERC, données du BEA et du BLS)

FRANCE : Contributions à la croissance du produit privé non agricole

Période	84 - 92	93 - 95	96 - 99	93 - 99
Taux de croissance du PIB privé non agricole (Taux de croissance moyen par an)	2,57	1,28	2,58	2,02
<u>Contribution de</u> (point de pourcentage par an)				
Matériel de traitement de l'information	0,11	0,04	0,08	0,07
Travail informatique	-0,01	0	0	0
Total traitement de l'information	0,1	0,04	0,08	0,07
Autres capitaux	1,35	0,9	0,83	0,86
Autre travail	0,21	0,1	0,48	0,32
Taux de croissance de la PGF	0,82	0,68	1,24	1,0
<u>Parts de revenu</u> (Pourcentage du produit privé non agricole)				
Total traitement de l'information	1,77	1,73	1,64	1,62
<u>Taux de croissance des facteurs</u> (Taux de croissance moyen par an)				
Capital informatique	8,82	5,37	3,26	6,98

Source : INSEE et calculs des auteurs cités plus haut

Nous pouvons également comparer la contribution en points de croissance due à l'investissement en informatique : analyse à partir de 1996, aux USA (1,05 points de croissance supplémentaire).

USA

Rendement relatif	82 - 90	91 - 95	96 - 99	91 - 99
1 (cas initial)	0,73 (points de %)	0,61	1,31	0,92
1,25	0,81	0,65	1,37	0,97
1,5	0,89	0,69	1,43	1,02
1,75	0,96	0,74	1,49	1,07
2	1,04	0,78	1,54	1,12
2,5	1,2	0,87	1,66	1,22
3	1,36	0,95	1,77	1,32

Source : BEA, BLS et calculs des auteurs cités plus haut

FRANCE

Rendement relatif	84 - 92	93 - 95	96 - 99	93 - 99
1 (cas initial)	0,11 (points de %)	0,04	0,08	0,07
2	0,16	0,06	0,11	0,09
3	0,2	0,07	0,13	0,01

Source : INSEE et calculs des auteurs cités plus haut

D'une part, ces hypothèses n'expliquent que la moitié de l'accélération de la croissance américaine. Elles n'expliquent pas non plus qu'en France les changements sont très limités.

D'autre part, la Nouvelle Economie expliquerait près de la moitié du surcroît de croissance tendancielle aux USA forts en production de TIC.

Néanmoins, les différentes méthodes effectuées pour le partage volume-prix sont sources d'erreurs de mesure.

Le changement révolutionnaire de la Nouvelle Economie ne peut donc être affirmé. Les **effets sectoriels** et conjoncturels laissent peu de place aux **effets macroéconomiques** des TIC.

Le paradoxe de Robert SOLOW et la théorie des ondes d'Ernest MANDEL

SOLOW envisage un paradoxe : si les agents économiques investissent largement dans les ordinateurs, l'effet sur la productivité et la croissance n'est pas repérable. Au vu des cycles longs passés, les nouvelles technologies prennent un certain temps à avoir un impact sur la productivité (nous pouvons revenir à l'interprétation de SCHUMPETER : le temps de diffusion par grappes d'une innovation).

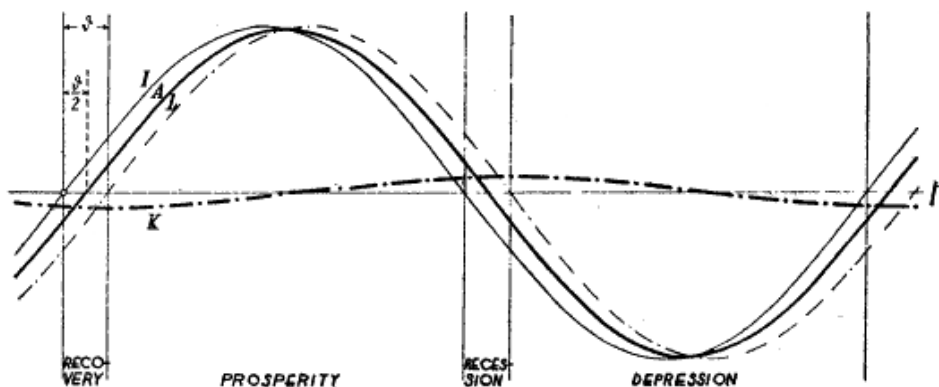
Les TIC ne sont donc pas une force autonome à instaurer un nouvel ordre économique.

Pouvons-nous croire encore à la théorie des cycles, même plus courts, dans leur durée ?

Il est indéniable que les cycles ont un impact qualitatif (mécanique du changement de forme d'organisation et de production et impact dans la diffusion des produits et services).

L'analyse empirique faite précédemment contredit le paradoxe défini par SOLOW. En fait, l'introduction des TIC n'a pas induit un cycle long de croissance²⁰⁸ (KONDRATIEFF) mais un cycle relativement court dit « high tech » (1996 – 2000) qui a un effet bénéfique sur la productivité du travail grâce à l'intensité capitaliste (K/P) et à la croissance des débouchés (la demande).

²⁰⁸ The World Economy and its Condition During and After the War, 1922 & "The Long Waves in Economic Life", 1926, *Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* (transl. 1935, *REStat*) & *The Long Wave Cycle*, 1928.



Représentation de la Théorie des Cycles Economiques selon KONDRATIEFF

Donc, sans effort d'investissements et une demande forte, les TIC n'auraient pas pu avoir un impact sur les gains de productivité.

Qu'en est-il de l'évolution du taux de profit ?

Les rapports W/P (productivité du travail) et K/P (l'intensité capitaliste) décrivent la fonction de production $f(K,W)=P$.

Associés au niveau de salaires et à l'ampleur de la demande, ils permettent de définir le taux de profit.

Vit-on un changement profond du système capitaliste ?

Le progrès technique (tel qu'avec les TIC) a ses limites :

- Le capital technique met un certain temps à se rajeunir ;
- Les dépenses de services n'entraînent pas une performance globale de la productivité ;
- La demande est faiblement élastique à la baisse des prix des nouveaux produits ;
- La demande sociale fait appel à des services peu productifs.

L'équilibre du partage des fruits de la croissance est évincé, la priorité à l'inégalité de la répartition des revenus pour obtenir un profit est primée.

Loin de l'apothéose du capitalisme à l'époque des trente Glorieuses fondées après la seconde guerre mondiale avec un système de production de biens de masse (le fordisme), nous entamons une ère où les ménages ressentent le besoin de services sociaux peu productifs. L'accumulation s'affaiblit et les inégalités se creusent ;

MANDEL évoque une nouvelle « onde longue » plutôt qu'une nouvelle économie.

Pour cela, il faut instaurer un **nouvel ordre productif**. Si le profit est restauré, il faut lui associer une offre rentable en adéquation avec cette nouvelle demande sociale. L'économie mondiale, les zones d'accumulation rentables doivent être associées à une législation sociale plus équitable.

La **théorie des ondes** est une critique du capitalisme. Les besoins sociaux sont exclus d'un système en crise.

La **financiarisation** que nous évoquerons dans notre prochaine partie est un réel frein au passage à une nouvelle dimension du capitalisme qui ne peut laisser de côté des valeurs soutenant une grande frange de la société (égalité, solidarité et gratuité)

En conclusion de cette partie, nous résumerons les facteurs essentiels à un meilleur équilibre de fonctionnement économique évoqué par MANDEL.

Une judicieuse combinaison des facteurs permettant :

- Une composition technique du capital (par l'investissement matériel) ;
- Une répartition du capital constant = capital fixe (une machine par ex) et capital variable (la dépense d'énergie par ex) ;
- L'évolution du taux de plus value : pour un capital M dans l'instant t , en $t+1$, $M+1$ sera-t-il supérieur à M ;
- L'évolution du taux d'accumulation (K/P) ;
- La durée du cycle de renouvellement du capital (durée des amortissements).

Le **taux de profit** sera du à une non augmentation de la masse salariale, à une augmentation de la productivité ou à la substitution du capital-travail. MANDEL souligne que la croissance de la productivité du travail n'est pas une donnée acquise et est indépendante du taux d'investissement et de la demande.

Le **capital technique** se déprécie rapidement dans le domaine de la high-tech et les produits finis de ce secteur ont une baisse de leur valeur (prix) qui alourdit l'investissement en capital

Impact des TIC sur la productivité des entreprises

Certains affirment que "les technologies de l'information et de la communication (TIC) génèrent de forts gains de productivité. En optimisant l'échange de données avec des interfaces conviviales, les gains en termes de gestion, de relations clientèle, ou de développement des ventes atteignent des niveaux inconnus jusqu'ici²⁰⁹ que le rapport de la Commission européenne sur la compétitivité "insiste sur les liens entre TIC et productivité des entreprises²¹⁰" et qu'entre 1995 et 2002, la zone euro "aurait réalisé 9 points de croissance supplémentaires si les investissements dans ces technologies avaient été équivalents à ceux réalisés en Amérique du Nord, et aujourd'hui en Asie²¹¹".

D'autres déclarent que "contrairement à ce qu'on pourrait attendre, ce ne sont pas les activités qui s'équipent le plus intensément en TIC qui enregistrent les plus forts gains de productivité²¹²".

Enfin, certains soulignent que "si la contribution des technologies de l'information et de la communication à la croissance française a fortement augmenté au cours de la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, le retard qui demeure par rapport aux Etats-Unis n'apparaît pas préjudiciable aux progrès de la productivité globale des facteurs. Ceux-ci, particulièrement importants dans les secteurs producteurs des nouvelles technologies, diffusent aussi dans les autres secteurs²¹³".

Tous ont raison. Ils évoquent séparément un seul est même constat. Les TIC sont facteurs de productivité et de croissance dans des cadres spécifiques et... limités.

En effet, on ne peut pas conclure que la France accuse un retard en matière d'investissement en TIC préjudiciable à sa croissance, mais la faible accélération des gains de productivité du travail suscite des interrogations.

²⁰⁹ www.maildesigner.com

²¹⁰ Idem

²¹¹ Idem

²¹² La Lettre du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), N° 220, Février 2003

²¹³ Idem

Au-delà des difficultés de mesure du phénomène, ce sont "les besoins d'organisation des entreprises" et "d'adaptation du travail au changement technologique"²¹⁴ qui sont mis en avant pour expliquer ce paradoxe.

En d'autres termes, ce sont les évolutions de l'activité et de l'organisation du travail lors du changement d'environnement qui expliqueraient la faible accélération des gains de productivité du travail.

Techniquement, il est clair que ces différentes innovations offrent de nouvelles possibilités de développement grâce à des interfaces homme-machine plus ergonomiques et des traitements plus rapides. Mais ces évolutions ne sont pas neutres pour ceux qui les reçoivent et/ou les subissent, principalement parce qu'elles induisent de profondes remises en cause dans les acquis cognitifs et opératoires.

En d'autres termes, ces évolutions modifient certaines formes de raisonnement et certaines formes d'organisation sociale du travail ; si la faible accélération des gains de productivité du travail suscite bien des interrogations, c'est parce que l'explication de ce paradoxe se fonde sur la compréhension des aspects cognitifs et psychosociaux de l'activité, trop souvent ignorés.

Cette double dimension cognitive et psychosociale revêt une importance capitale dans le cadre du modèle anglo-saxon qui tend à transformer l'organisation en champ clos d'affrontement social.

L'environnement 'travail' constitue pour le salarié un cadre général d'organisation de son activité mentale. Il façonne les stratégies cognitives de résolution de problème, comme il affecte le jeu organisationnel, puisqu'il impose ou propose des prescriptions, des modalités d'action particulières qui ont pour effet de restructurer le modèle de fonctionnement social en vigueur et de redéfinir les conditions de coopération entre les individus.

Prenons un exemple particulièrement saillant : l'informaticien²¹⁵

Avec les TIC et leur développement, les innovations techniques en matière d'outils de conception (réseau technique, interfaces graphiques, accès et répartition des données...) ont bouleversé les repères traditionnels de métier d'informaticien et de l'informatique en général.

²¹⁴ Idem

²¹⁵ Marc-Eric BOBILLIER CHAUMON, Éric BRANGIER , dans un article intitulé : Evolutions de l'activité et de l'organisation du travail lors du changement d'environnement de programmation chez les informaticiens. 2003

Plus concrètement, il s'agit du passage :

- D'environnements procéduraux (exemple : implémentation d'application sur gros ordinateurs type site ou central et interface en mode textuel ayant des possibilités d'affichage réduites) ;
- Vers des environnements plus larges (exemple : serveur) et des langages et applications plus complexes (exemple : interface graphique multimédia).

Les premières études réalisées dans le domaine des dimensions sociales de l'activité de conception informatique²¹⁶ (BOGUSLAW, 1965 ; SCHON, 1967) indiquaient déjà que les informaticiens percevaient la technique comme un élément régulateur des transformations organisationnelles.

Plus précisément, les informaticiens avaient tendance à concevoir l'avenir des organisations sur la base de quatre postulats fondamentaux²¹⁷ (BALLE et PEAUCELLE, 1972) :

1. La transformation des entreprises n'est pas seulement un processus qui doit être subi, il doit être précipité ;
2. Le changement est une transformation naturelle de l'organisation, et seule l'informatique permet de la gérer convenablement ;
3. Pour diverses raisons (histoire et culture de l'entreprise), les responsables ne sont pas à même de réaliser seuls les transformations ;
4. En revanche, les informaticiens sont les mieux placés pour mener à bien cette mission de transformation organisationnelle.

BALLE et PEAUCELLE faisaient aussi remarquer que le changement n'est pas homogène entre les organisations. Il dépend de la culture informatique qui est envisagée à travers une conception principalement normative des organisations et vise généralement à réduire les entreprises à des entités presque entièrement automatisables.

²¹⁶ BOGUSLAW, R., *The new utopians: A study of system design and social change*, Prentice-Hall (Englewood Cliffs, N.J), 1965 & SCHON, D.A., (1967) *Technology and Change*, New York: Delta Book.

²¹⁷ BALLE, C. PEAUCELLE, J-L. (1972).Le pouvoir informatique dans l'entreprise. Paris : les éditions d'organisation.

Pour Pavé (1993) l'informatisation requiert une modélisation préalable de l'activité dans le but de l'automatiser²¹⁸.

Aussi, l'action informatique et le développement des TIC s'apparentent-ils à une forme d'aménagement coercitive du monde.

Mais, plus récemment, l'apparition de logiciels plus souples (systèmes experts, intelligence artificielle, multimédi) et de méthodes de conception plus participatives (prototypage, maquettage ...) ont permis aux utilisateurs d'intervenir au coeur même du processus de développement, et de s'opposer ainsi au diktat technique des informaticiens.

Du coup, l'utilisateur a progressivement repris le pouvoir sur l'informatique, en contrôlant les budgets et parfois en externalisant l'informatique vers des sociétés extérieures²¹⁹ (DELMOND, 1995 ; DUCATEAU, 1995 ; GALLAND, 1995), et s' il n'en demeure pas moins que la culture informatique reste encore le meilleur vecteur pour assurer le grand dessein de la rationalisation, en introduisant dans les organisations une codification des activités, une transformation des langages professionnels, une transposition des règles de gestion des entreprises, une redéfinition des procédures de travail, une réduction des effectifs, en somme, une formalisation des pratiques rattachées à l'information (Humphrey, 1989 ; Alsène, 1990), l'informatique n'impose pas en soi un seul type d'organisation du travail, mais en rend possible diverses formes, et de la multiplicité de ces formes naissent la

²¹⁸ PAVE F. (1993) Les nouvelles technologies de l'information et de la communication et l'organisation du travail. In Freeman C., Mendras H. (Eds) Le paradigme informatique : technologie et informatique sociales, Paris, Descartes, pp 77-121

²¹⁹ DELMOND D.H. (1995) Perception, rôle et mode de gestion de l'informatique dans les entreprises : le cas des services études. In Actes du 10ème Colloque CREIS, Responsabilités sociales et formation des acteurs de l'informatisation, Belgique, Namur, pp. 57-68. DUCATEAU C.F. (1995) Contribution à la réflexion sur les responsabilités sociales de l'informaticien concepteur de logiciel. In Actes du 10ème Colloque CREIS, Responsabilités sociales et formation des acteurs de l'informatisation, Belgique, pp. 149-157. GALAND B. (1995) La ville artificielle. Les réseaux : de la responsabilité des informaticiens à celle des utilisateurs. In Actes du 10ème Colloque CREIS, Responsabilités sociales et formation des acteurs de l'informatisation, Belgique, Namur, pp187-197

complexité de sa mise en place, les retards de productivité escomptés et le paradoxe évoqué.

En ce sens la rationalisation qui accompagne l'introduction d'une nouvelle technologie serait liée aux possibilités ou non d'apprentissage par les individus, et à leur participation ou non à la dynamique de changement qui s'instaure (Prigent, 1995 ; Marinko, Jenry et Zmud, 1996).

En fait, ces transformations prendraient leurs origines dans les interactions informatique/environnement.

Aussi, plus qu'un simple outil de gestion et de production, les **TIC** seraient également des **moyens de transformations socio-organisationnelles**. Ils seraient donc à la fois un objet technique et social (Brangier et Bobillier Chaumon, 1996). Par voie de conséquence, ils appellent une évolution et une adaptation des compétences qui ne peut se faire que si l'appareil de formation est en capacité d'intégrer les **nouveaux process**, les **nouveaux modes d'accès de délivrance du savoir**.

De plus, force est de constater que la question de l'organisation du travail reste relativement nouvelle pour les organisations syndicales. Conditions de travail, emploi, rémunérations... constituent des préoccupations permanentes de l'organisation mais l'organisation du travail reste un secteur difficile d'accès, oublié souvent car touchant aux périmètres d'activités et donc aux pouvoirs dans l'entreprise. *Le droit à l'expertise organisationnelle* en tant que telle reste à revendiquer (portant sur les aspects charge de travail, densité, dysfonctionnements ou non, qualité, manque de moyens, sous-effectifs, risques opérationnels, circuits et procédures, postes de travail, compétences requises, formations nécessaires...). Beaucoup reste à faire dans ce domaine.

L'introduction des TIC renvoie à des questions portées souvent par différentes structures de l'entreprise qui n'ont pas l'habitude de travailler en synergie, et il peut s'avérer nécessaire d'aller jusqu'à repenser le rôle du management de projet dans la gestion des processus de changement.

La seule approche comptable ou financière par un Contrôle de gestion des investissements informatiques ou de robotisation, et du retour sur investissement escompté ne suffit pas.

Certains coûts cachés liés à des formations d'adaptation, à l'intégration de nouveaux outils dans l'univers de travail, ou même au rejet par le tissu

opérationnel de ces mêmes outils risquent de passer sous silence, laissant le paradoxe évoqué inexpliqué.

Les exemples ne manquent pas pour rappeler combien il est important d'appréhender globalement ces questions afin qu'une DRH, tout ou partie de l'entreprise, ne soit pas mis devant le fait accompli lors de la mise en place d'un nouvel outil de gestion ou de production, faute pour l'entreprise de ne pas avoir su anticiper certaines actions.

De la collaboration étroite entre ces secteurs de l'entreprise et les unités opérationnelles, de la qualité de l'information et de la participation des salariés avec leurs organisations dépend souvent la réussite des projets de changement d'organisation et la performance collective des organisations.

Sans doute est-ce cela le **développement durable** en entreprise : la **performance collective** de ses organisations ?

Une intervention effectuée le plus en amont possible, au moment où sont effectués les choix les plus structurants et où les non cadres et les cadres doivent prendre toute leur place dans les négociations dans une volonté tripartite de concertation salariés/management/syndicat qui, loin de s'opposer, doivent au contraire se rencontrer.

Rappelons qu'en la matière, l'une des principales revendications collectives demeure la négociation sur le plan de formation pour y intégrer des dispositifs spécifiques d'accompagnement du changement technologique (formation mais surtout apprentissage progressif en situation de travail, développement du tutorat et du monitorat)²²⁰.

EDEX²²¹ était un projet de recherche financé par l'Union européenne (Programme [TSER](#)). Il a été achevé en décembre 2001. Son objectif était de procéder à une analyse comparative sur 5 pays européens la France, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et le Royaume Uni et pour partie aux USA, des conséquences à long terme de l'augmentation des niveaux d'éducation sur la dynamique du marché du travail et des conséquences du développement de la formation (initiale et continue) sur le fonctionnement du marché du travail.

²²⁰ www.temps-reels.net, mardi 17 septembre 2002, cadres CFDT : Enjeux des tic et intervention syndicale

²²¹ <http://edex.univ-tlse1.fr/edex/>

Il ressort de cette analyse que les pays européens peuvent être caractérisés à la fois par une hausse d'éducation générale de leurs populations conduisant à une offre de travail de plus en plus diplômée, et par une évolution économique et technologique fortement consommatrice de nouvelles compétences.

Ces évolutions éducatives et économiques apparaissent congruentes mais sans que l'on puisse clairement inférer l'une à l'autre : la diffusion au sein de l'emploi de nouvelles générations mieux formées ou tout au moins plus longuement formées, influe sur la productivité, le positionnement concurrentiel, la capacité d'innovation et donc l'évolution technologique de nos économies.

Symétriquement, l'évolution technologique, l'accroissement de la concurrence au niveau mondial et le partage du travail qui en résulte nécessitent une offre de travail de plus en plus qualifiée, compétente, flexible et fortement adaptable.

Etre **flexible** et **mobile** sont les deux atouts du «**turbo-capitalisme**» où l'impératif de compétitivité domine.

Dans ce contexte, la propension au **nomadisme** est un atout ; c'est aux Etats-Unis que les preuves de mobilité – géographique, professionnelle, sociale – abondent. Une famille moyenne y change de domicile tous les cinq ans. L'américain moyen change d'emploi tous les trois ans. Près de 40% de ceux qui perdent leur emploi déménagent dans un autre état de l'Union.

Professionnellement, le modèle anglo-saxon, s'il demeure difficile à définir (cf. Cahier de la Recherche de l'ISC, Ressources Humaines, N° 6, Juin 2004), n'en demeure pas moins aux antipodes de l'emploi à vie.

La mobilité n'est pas un signe d'instabilité mais une preuve de dynamisme individuel. L'extérieur n'est pas une menace mais un challenge.

Cette mobilité puise sa force dans nombres de mythes fondateurs : le pionnier, le chercheur d'or ou de pétrole. Survivance du darwinisme social du siècle dernier, le concept de «cut-throat competition» (concurrence à couteaux tirés), sur lequel repose le turbo capitalisme, possède une connotation positive car, par définition, le succès récompense les individus et les organisations les plus flexibles et les plus mobiles.

La conception anglo-saxonne de l'entreprise est celle d'une rencontre *provisoire* d'intérêts convergents. C'est en effet au nom des impératifs de la

mondialisation que la «flexibilité» - cet anglicisme qui désigne la «souplesse» du marché du travail et des organisations – est à l'ordre du jour.

Déjà, tant Reagan aux USA que M. Thatcher au Royaume Uni avaient rompu avec des décennies de concertation pour mener une guerre ouverte contre les organisations syndicales accusées de défendre le maintien des emplois existants et de niveaux de salaires élevés, contre l'idéal de mobilité et d'adaptation de la main-d'œuvre et des organisations.

Le changement organisationnel, associé à l'implantation et l'utilisation des systèmes d'information (SI), se réalise par la transformation des processus d'affaires, des tâches, et la reconfiguration de la structure organisationnelle de l'entreprise.

Ainsi, l'implantation de nouvelles applications SI dépasse la dimension technique qui caractérise l'informatique pour englober des facteurs humains, organisationnels et stratégiques.

Néanmoins, les organisations ont tendance à se focaliser sur les aspects technologiques et ne voient dans la mise en place des logiciels que des projets informatiques. Morley (2000) précise, à ce titre, que la majorité des échecs de projet en systèmes d'information ne «s'explique pas par des causes d'ordre technique²²²».

Kwon et Zmud (1987)²²³ proposent un modèle composé d'étapes qui a pour fondement le modèle de changement de Lewin (1952)²²⁴ et a été enrichi ensuite par Cooper et Zmud (1990)²²⁵.

²²² Morley C. (2000), *Gestion d'un projet système d'information, principes, techniques, mise en oeuvre et outils*, Dunod 2ème édition, Paris.

²²³ Kwon, Tae H. et Zmud Robert W. (1987), «Unifying the fragmented models of information systems implementation», In Boland and Hirschheim (Eds), *Critical Issues in Information Systems Research*, John Wiley, New York.

²²⁴ Lewin, K. (1952), «Group decision and social change», In Newcomb and Hartley (Eds.), *Reading in social psychology*, Henry Holt and Company, New York, 459-473.

²²⁵ Cooper Randolph B. et Zmud Robert W. (1990), "Information technology implementation research: a technological diffusion approach", *Management Science*, Vol.36, N°2, February 1990, pp.123-139.

A partir d'une revue de la littérature sur la diffusion de la technologie, l'innovation organisationnelle et l'implantation des systèmes d'information, Cooper et Zmud²²⁶ ont identifié cinq facteurs contextuels majeurs qui affectent les processus et les conséquences de chaque phase.

Ces facteurs sont :

- Les caractéristiques de la communauté des utilisateurs : le travail effectué, les valeurs individuelles, la culture du groupe, l'éducation et l'expérience, la résistance au changement ;
- Les caractéristiques de l'organisation : spécialisation, centralisation, formalisation, la culture d'entreprise ;
- Les caractéristiques de la technologie adoptée : la complexité et l'évolution des techniques ;
- Les caractéristiques des tâches automatisées par la technologie : incertitude, autonomie, variété des tâches et responsabilités de la personne l'effectuant ;
- Les caractéristiques de l'environnement de l'organisation : incertitude, dépendance inter organisationnelle, concurrence.

Dès la phase de mise en place pilote (MPP dans le jargon informatique) et les premières utilisations du nouvel outil par les utilisateurs, des problèmes d'ordre humain, organisationnel, managérial surgissent d'une manière imprévisible et par conséquent peu maîtrisable par les porteurs du changement et la direction de projet

La marge de liberté des acteurs et leur capacité à «choisir» leur conduite sont fonction d'un éventail plus ou moins large de conduites possibles. Le rôle de la direction de projet, par son management, est d'orienter les actions et comportements de chacune des parties prenantes dans le seul objectif de réussir la mise en place du nouvel outil ; mission très complexe en raison des contraintes à la fois d'ordre technologique, organisationnel, financier et humain.

Le modèle triadique du pilotage de projet, selon les axes *qualité - coûts - délais*, trouve ses limites et nécessite une revue de ses fondements, afin de proposer d'autres modèles plus pertinents pour le management des projets en systèmes d'information dont la complexité est de plus en plus importante.

²²⁶ idem

Peu de ressources sont actuellement disponibles mais on peut citer à titre d'exemple, la recherche de Adel BELDI²²⁷ qui a permis de construire un méta modèle (cf. .Tableau) dans le cas de la mise en place d'un progiciel de gestion de la relation client. Il propose une vision pluraliste, complexe et multi façons des processus de changement en fonction de leur contenus : technologique et organisationnel.

	INITIATION	ADOPTION/ADAPTATION	EVALUATION/CONSOLIDATION
Modèle de changement	Processus planifié selon le modèle 'cycle de vie'	Processus hybride Cycle de vie pour la technologie combiné à un modèle téléologique au niveau de l'organisation	- processus hybride Téléologie/dialectique - poids faible de la technologie
Dimension du changement	La technologie L'intégration Le système informatique	- L'organisation - La technologie	- Les individus - L'organisation - La culture - La stratégie
Contenu du changement	L'évolution des modules du progiciel	Adaptation récursive entre technologie et organisation	Changement politique et culturel

Source : *Repenser le rôle du management de projet dans la gestion des processus de changement. Cas de la mise en place d'un progiciel de gestion de la relation client*, 2003, Laboratoire de recherche PESOR Faculté Jean Monnet, Université Paris Sud 11 54 Bd Desgranges 92331 Sceaux Cedex

CAPITALISME COGNITIF ET PRODUCTIVITE :

«L'entreprise est l'agent qui est en charge de la gestion et de l'accumulation des connaissances utilisables à des fins productives »

²²⁷ Dans *Repenser le rôle du management de projet dans la gestion des processus de changement. Cas de la mise en place d'un progiciel de gestion de la relation client*, 2003, Laboratoire de recherche PESOR Faculté Jean Monnet, Université Paris Sud 11 54 Bld Desgranges 92331 Sceaux Cedex

La financiarisation des activités

La nécessité de mouvements de capitaux financiers dans le monde a été permis par une libéralisation des marchés financiers ; le capitalisme cognitif permet d'aiguiser les stratégies de développement des entreprises : un choix de concentration verticale ou horizontale, un besoin de recentrage d'activité, une mutation profonde, un déplacement géographique de certaines activités qui demandent des fonds financiers importants.

La financiarisation est-elle la caractéristique du capitalisme actuel ?

Qualification trop unique, il faut associer à la finance, la mondialisation, la notion de patrimoine et d'actionariat et la connaissance.

La libre circulation des capitaux définit la mondialisation financière. La distribution de revenus financiers représente une demande bien plus dynamique que celle des salariés (le système des retraites par fonds de pension en est un bon reflet).

Un fractionnement mondial se définit : les pays s'intégrant au marché mondial et les autres restant à l'écart. Comme au niveau microéconomique : le salarié qui subit les réformes du marché du travail et la baisse de protection sociale et les détenteurs de capitaux financiers ou non.

Peut-on, néanmoins, parler aujourd'hui de financiarisation des activités ?

Baisse du taux de profit mais aussi baisse des cours en Bourse (leur valeur avant le crash de 1997 ne représentait pas la valeur réelle économique qui était surestimée) remet en cause la Nouvelle Economie et valorise le fondement de la valeur.

Il est nécessaire, pour éclaircir notre propos, de revenir à la notion de valeur.

Il y a plusieurs théories de la valeur et une seule est-elle suffisante pour expliquer le bon fonctionnement de l'économie ? A telle ou telle étape de production quelle valeur est applicable ?

Ainsi nous analyserons, successivement, la valeur utilité, la valeur coût et la valeur ajoutée.

Il y a **valeur utilité** quand un bien ou service satisfait un besoin. Ce besoin est plus ou moins pressant ; le bien est plus ou moins rare et la satisfaction,

par conséquent, plus ou moins grande. Cette notion a été énoncée par Condillac et réaffirmée par les marginalistes. Les consommateurs font une demande de biens liée à leur revenu et à leur préférence. Donc, une entreprise, selon la demande des consommateurs s'établira dans un marché ou un autre. Il s'établit une tension entre les besoins demandés par les consommateurs et les ressources (le capital financier) dont il faut se servir pour produire des biens. L'entreprise doit avoir un rôle d'atténuateur de cette tension.

Le consommateur pourrait lui-même produire le bien qu'il désire, mais il rencontrerait beaucoup d'obstacles. C'est pourquoi, il fait appel à l'entreprise. L'entreprise fabrique des biens utiles et satisfait la demande. Cette demande utilité peut représenter une certaine « épaisseur » car il faut tenir compte du comportement de l'individu « rationnel » mais aussi de ces envies conditionnés par le milieu, les traditions et les pressions sociales. L'individu demande à être satisfait, donc cette demande de biens utiles a un but : la maximisation de la satisfaction. L'entrepreneur, en toutes connaissances, créera et produira des produits pour les rendre disponibles au marché qui les demande ou suscitera un besoin non réel ou inavoué par la demande.

La satisfaction, facteur de profit pour l'entreprise connaît des limites qui tiennent à la rareté des ressources (Pareto). Les TIC ont largement repoussé ce problème mais tiendra compte d'une valeur, le coût, quelque soit la rareté des capitaux techniques nécessaires. L'offre joue, également, un rôle. L'entreprise désire satisfaire la demande mais il offre un nombre de produits en fonction du prix proposable. Si le producteur s'attend à une variation ultérieure du prix, il va, en cas d'anticipation de baisse, accroître son offre et inversement la restreindre.

Dans des normes fondamentales capitalistes, son rôle est d'essayer de lier et d'équilibrer la demande de biens utiles avec ce qu'il offre.

Mais ce pouvoir ne va-t-il pas des producteurs aux consommateurs ?

En effet, l'entrepreneur peut prendre une autre politique : celle de la différenciation des produits avec une politique mondiale pour les grandes entreprises. Durant les années 70-80, cette différenciation fut marquée par un souci d'étude de l'emballage, la marque et le style du produit. Si ces effets conducteurs sont encore actuels, la rareté artificielle est de prime. La publicité via Internet sollicite le consommateur, le marketing direct prime dans les méthodes de commercialisation. Les TIC sont des outils à la base d'une commercialisation internationale.

L'entrepreneur a appris à gérer ses coûts face à une concurrence exacerbée. Mais face à cette concurrence et sa politique de différenciation, il réalise que la gestion de ses coûts n'est pas résolue.

La production implique un certain nombre de transformations. Celles-ci sont obtenues par le travail et le capital et entraînent des dépenses. La description des dépenses peut se faire théoriquement. La théorie des coûts de production assigne aux biens une valeur de production. Selon les Classiques, la valeur coût ne serait rien d'autre que la valeur travail. Or, d'après Ricardo, c'est l'accumulation du travail qui forme le capital : tout bien produit provient d'un travail fourni engendrant un coût. La théorie des coûts se résumerait par la valeur de la production. C'est pourquoi, nous pouvons assimiler la valeur coût à la valeur travail.

La **valeur coût** est, donc, la valeur de la destruction d'utilité nécessaire à la production d'un bien. Nous pourrions dire que l'on fera une production rentable que si la valeur d'utilité produite est supérieure à la désutilité des différents coûts engagés. Les coûts renseignent l'entreprise sur sa rentabilité.

L'entreprise avertie fera l'analyse de ses coûts totaux, moyens et marginaux pour déterminer ses rendements croissants, constants ou décroissants. La rémunération des facteurs épuise sa production si ceux-ci sont constants. Son point de fermeture est délimité par la jointure entre son coût variable moyen et son seuil de rentabilité. Nous pouvons établir les tendances de recettes car si l'on juxtapose coût variable moyen et seuil de rentabilité l'on obtient des courbes de recettes, sources de profit.

Cette valeur détermine, donc, la rentabilité de l'entreprise et sa taille. L'entreprise détermine sa taille optimum. Grâce à un judicieux calcul de ses coûts et à une certaine dimension, elle prendra en compte un besoin de diminuer ses coûts en produisant plus (économies d'échelle définies plus haut).

L'organisation d'une entreprise est devenue une priorité majoritaire si sa taille augmente, la connaissance est principale. La taille de l'entreprise est donc fonction de son poids sur un marché concurrent et son poids dépend de ses coûts. En concurrence imparfaite, les coûts ont relativement moins d'importance. Car si une entreprise fait un grand profit par rapport aux autres, il lui importe peu de supporter des coûts élevés. A l'extrême, nous avons formation de monopole qui impose les prix sur les marchés qu'il touche. Mais la valeur coût gardera toujours son importance car elle a un grand rôle d'indicatrice (rentabilité, taille...).

La connaissance de l'utilité d'un bien produit plus le coût qu'il procure à sa fabrication doit aider l'entreprise à être bien gérée. Si elle l'est, elle a une valeur ajoutée la plus grande possible pour peu de coûts et une grande satisfaction.

Nous avons dit plus haut que pour qu'il y ait production, il faut que l'utilité produite soit supérieure à la désutilité. Dans l'acte de production d'une entreprise, il y a donc un effort de création en même temps qu'une destruction.

Ce phénomène nous entraîne à deux niveaux d'abstraction : rassemblons deux concepts (la valeur ajoutée et la consommation intermédiaire). Nous parlons de deux flux.

On appelle **consommation intermédiaire** la destruction au cours d'une période de biens ou de services nécessaires à la production d'un bien. La valeur de la consommation intermédiaire est égale à la valeur des biens et des services détruits.

La définition de la **valeur ajoutée**, au cours d'une période, est la différence entre la valeur monétaire de la production et la consommation intermédiaire nécessaire à la production.

Décomposons la valeur ajoutée : pour obtenir un produit, nous avons besoin de l'usage du capital. Donc, la valeur ajoutée indique l'usure du capital et la rémunération de celui-ci. C'est-à-dire le prix à payer pour utiliser un capital ; la valeur ajoutée indique, en second lieu, la rémunération du facteur travail (employés et les organisateurs d'organisation et d'innovation). La valeur ajoutée correspond, donc, à la rémunération des facteurs de production : elle correspond aux prix payés pour ces activités aux travailleurs, aux propriétaires du capital et aux dirigeants salariés ainsi qu'aux innovateurs internes ou externes de l'entreprise.

Si les coûts sont minimums, il y a un profit intégré dans la valeur ajoutée. Comment ce profit sera distribué ?

Avant d'évoquer cette distribution liée à la financiarisation des activités, faisons une synthèse en évoquant trois valeurs traitées : si l'entreprise ne produit pas de biens ou services utiles, elle ne vendra pas. Si elle ne produit pas à des coûts bas, elle ne vendra pas non plus. Et enfin, si elle n'ajoute pas une valeur suffisante à ses biens premiers, elle ne pourra pas survivre puisque la valeur ajoutée permet aux facteurs de production de se renouveler. Cependant, malgré l'importance de la connaissance de ces

valeurs pour l'entreprise, il semble qu'un grand nombre d'entreprises n'a qu'une appréhension très empirique de ces données.

Cette approche logique du processus productif et de ces attentes étant entendue, nous devons, maintenant, revenir à cet engouement boursier qui a permis un véritable envol de la nouvelle économie et à un désenchantement, les vraies valeurs ne correspondant plus à la réalité économique.

Entre 1965 et 1995 les indices boursiers (USA et France) corrèlent avec le taux de profit. 1997 est un symbole de déconnection du cycle du capital et des valeurs boursières. Spéculer plutôt qu'investir : c'est la stratégie des capitalistes à la veille du 21^{ème} siècle. L'investissement productif est évincé au profit de revenus financiers source de plus-values difficilement évaluables (c'est la loi du jeu qui prime).

Les nantis en ont profitées, certains ont gagné par prudence, d'autres se sont ruinés. Et pourtant, nous ne sommes pas en 1929 !

La Nouvelle Economie reste, néanmoins, porteuse au niveau mondial de concepts essentiels : le réseau d'information, une production de services et le savoir (joli symbole des activités des maîtres du Monde).

Les Etats-Unis restent, dans un processus mondial du capital, une puissance incontournable.

Si l'on revient à la réalité économique, le capitalisme cognitif a introduit dans notre système la marchandise « virtuelle » échappant à une forme vétuste de la valeur et n'empêchant pas une rentabilité des activités. L'économie de la connaissance a-t-elle éliminé la théorie de la valeur-travail ?

La connaissance comme facteur de créativité :

En 1959, Edith PENROSE²²⁸ constatait déjà que les économistes avaient reconnu l'importance de la connaissance dans le système économique sans pour autant traiter véritablement ce sujet :

"Economists have, of course, always recognized the dominant role that increasing knowledge plays in economic process but have, for the most part, found the whole subject of knowledge too slippery to handle".

²²⁸ PENROSE E.T. (1959) – *The Theory of the Growth of the firm* – Oxford, Basil Blackwell.

